



COMARCH

ERP



Informacje o systemie Comarch ERP Altum

Wersja: 5.4



Comarch ERP Altum



COMARCH

ERP



Spis treści

1. Informacje ogólne	6
2. Funkcjonalność Comarch ERP Altum w pigułce	6
3. Elastyczność i otwartość systemu	9
3.1. Ergonomia, interfejs – łatwa praca na co dzień	9
3.1.1. Konstrukcja menu, skróty na pulpicie	10
3.1.2. Dedykowane profile użytkowników	12
3.1.3. Edytor interfejsu	14
3.1.4. Sortowanie list, filtry	17
3.1.5. Atrybuty	18
3.1.6. Wyszukiwarka	19
3.1.7. Komunikator	20
3.2. Otwartość – możliwość dostosowania do niestandardowych wymagań	20
3.2.1. Technologia	20
3.2.2. Comarch Marketplace	21
4. Międzynarodowość	22
5. Handel i magazyn	24
5.1. Lista artykułów – łatwe zarządzanie danymi o towarach	25
5.2. Lista kontrahentów – dane o dostawcach i Klientach w jednym miejscu	28
5.3. Praca na dokumentach – intuicyjność i wygoda	31
5.4. Od zapytania do faktury – elastyczna obsługa transakcji	34
5.4.1. Zapytania ofertowe, oferty	34
5.4.2. Zamówienia i ich realizacja	36
5.5. Zarządzanie cenami i rabatami – narzędzia przygotowania atrakcyjnej oferty dla klienta	39
5.5.1. Cenniki i typy cen	39
5.5.2. Rabaty	42
5.5.3. Bony	44
5.5.4. Skonto	46



5.5.5.	Cena nabycia a cena zakupu.....	47
5.5.6.	Rozliczenie kosztów zakupu	47
5.5.7.	Kontrola poziomu marży	48
5.6.	Reklamacje – profesjonalna obsługa posprzedażowa.....	49
5.7.	Zarządzanie gospodarką magazynową – wsparcie dla logistyków.....	51
5.7.1.	Zarządzanie strukturą magazynową, wielomagazynowość.....	51
5.7.2.	Zarządzanie stanami magazynowymi, historyczność stanów magazynowych.....	51
5.7.3.	Bilans Stanu Towarów (BST).....	53
5.7.4.	Prognoza popytu	54
5.7.5.	Historia dostawy.....	56
5.7.6.	Ewidencja ruchów magazynowych.....	57
5.7.7.	Tworzenie i wysyłanie paczek	58
5.7.8.	Sprzedaż konsygnacyjna.....	58
5.7.9.	Inwentaryzacja	61
5.8.	Sprzedaż poniżej stanów – minimalizacja ryzyka utraty klienta	63
5.9.	Comarch EDI – elektroniczna wymiana dokumentów	63
5.10.	Wydruki – paleta gotowych wydruków oraz możliwość tworzenia nowych.....	64
6.	CRM – wsparcie w działaniach do potencjalnych i obecnych klientów	65
6.1.	Osoby kontaktowe	65
6.2.	Ewidencja wszelkich kontaktów z kontrahentem	66
6.3.	Terminarze i zadania	68
6.4.	Zarządzanie możliwościami sprzedaży	69
6.5.	Kwestionariusze	69
6.6.	Ergonomia pracy na danych CRM – potrzebne informacje na jednym ekranie	70
7.	Finanse	71
7.1.	Operacje kasowe i bankowe	72
7.2.	Płatności	75
7.3.	Różne scenariusze przyjmowania płatności	77



7.4.	Preliminarz płatności	77
7.5.	Prowadzenie rozliczeń	78
7.6.	Windykacja	79
8.	Księgowość	80
8.1.	Plan kont, konta księgowe	80
8.2.	Okresy obrachunkowe	82
8.3.	Dzienniki księgowe	82
8.4.	Automatyczne księgowanie	83
8.5.	Wielowalutowość, różnice kursowe	83
8.6.	Rejestry VAT	84
8.7.	Zestawienia i wydruki księgowe	85
9.	Business Intelligence	86
9.1.	Aktualne informacje dla każdego pracownika	86
9.2.	Księga Raportów – proste i intuicyjne tworzenie analiz	87
9.2.1.	Łatwe tworzenie raportów	87
9.2.2.	Różne formy prezentacji danych	88
9.2.3.	Praca na gotowych raportach	89
9.2.4.	Raporty kontekstowe	91
9.2.5.	Subskrypcja	91
9.2.6.	Alerty – mechanizm wczesnego ostrzegania	92
9.2.7.	Web Reports Book - raporty przez przeglądarkę internetową	93
9.2.8.	Hurtownia czasu rzeczywistego – dostęp do danych na bieżąco	94
9.3.	Obszary analityczne – dostęp do wiedzy o każdym aspekcie działania firmy	94
9.3.1.	Logistyka	94
9.3.2.	Księgowość	96
9.3.3.	Płatności	96
9.3.4.	Wyniki operacyjne	97
9.3.5.	Reklamacje	98



9.4.	Predefiniowane raporty	99
9.5.	Business Scorecard	100
9.6.	Budżetowanie.....	101
9.7.	Data Mining.....	102
10.	Workflow.....	103
10.1.	Edytor procesów	105
10.1.	Skrzynka zadań.....	107
10.2.	Predefiniowane procesy standardowe	109
10.3.	Kontekstowość Workflow	110
10.4.	Współpraca z Business Intelligence	110
11.	Dodatki.....	110
11.1.	Comarch ERP Retail	111
11.1.1.	Centrala	112
11.1.2.	Sklep	112
11.1.3.	Automatyczna aktualizacja.....	113
11.2.	iMall24	114
11.3.	Comarch ERP e-Sklep	114
11.4.	Comarch ERP Pulpit Kontrahenta.....	116
11.5.	Comarch ERP Rozwiązania Mobilne	117
11.5.1.	Comarch ERP Mobilny Sprzedawca.....	118
11.5.2.	Comarch ERP Mobilny Magazynier	118
11.5.1.	Comarch ERP Mobilny BI	119
11.6.	iBard24	119



1. Informacje ogólne

Comarch ERP Altum jest **nowoczesną, inteligentną platformą ERP**, dedykowaną do kompleksowego wsparcia wszystkich kluczowych procesów biznesowych w przedsiębiorstwie. System daje realne korzyści, nie tylko w postaci uporządkowania obiegu informacji, lepszej kontroli nad kosztami czy działaniami operacyjnymi, ale także poprzez możliwość całkowitej lub częściowej automatyzacji wielu działań. Rozwiązanie doskonale sprawdza się w firmach o niestandardowych potrzebach. Comarch ERP Altum łączy w sobie najnowsze technologie informatyczne (.NET, MS SQL Server 2008 i 2012) z wiedzą i doświadczeniem konsultantów i Partnerów Comarch, zebranymi podczas 20 lat obecności na polskim rynku ERP oraz 3 lat eksportu systemu na rynkach europejskich. Innowacyjność Comarch ERP Altum była wielokrotnie nagradzana, m.in. przez Polską Akademię Nauk.

Comarch ERP Altum to jedyny w Polsce nowym systemem ERP **napisany zupełnie od podstaw**, zgodnie z aktualnymi realiami biznesowymi i w oparciu o nowoczesną logikę biznesową. Platforma jest rozwiązaniem **wielojęzycznym**, przystosowanym do specyfiki firm międzynarodowych. Od 2009 roku rozwiązanie wdrażane jest w krajach Europy Zachodniej, m.in. Francji, Niemczech i Austrii.

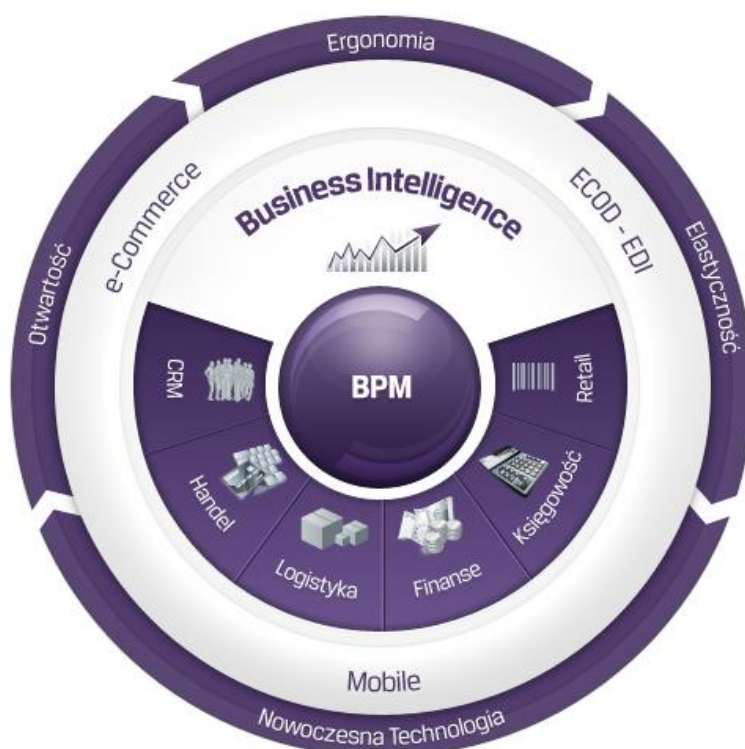
To, co wyróżnia platformę na tle konkurencji, to przede wszystkim **wbudowane narzędzia raportujące Business Intelligence współpracujące z silnikiem do modelowania i automatyzacji procesów biznesowych Business Process Management (Workflow)**. Dzięki takiemu połączeniu Comarch ERP Altum można nazwać inteligentną platformą klasy ERP. Rozwiązanie jest w stanie nie tylko archiwizować i analizować dane, ale i prognozować przyszłe wartości oraz na bazie analiz podpowiadać konkretne, właściwe w danej sytuacji działania.

Innowacyjna architektura pozwala na kompletne **dostosowanie systemu Comarch ERP Altum do potrzeb nie tylko branży i firmy, ale poszczególnych działów i pracowników**, zarówno pod względem wyglądu, jak i funkcjonalności. Dzięki wykorzystaniu otwartego interfejsu programistycznego TrueAPI możliwe jest tworzenie rozszerzeń funkcjonalnych oraz modyfikacji systemu. Otwartość Comarch ERP Altum pozwala także na łatwą i niskokosztową **integrację z dowolnymi rozwiązaniami trzecimi**.

2. Funkcjonalność Comarch ERP Altum w pigułce

Efektywność operacyjna jest kluczem do ograniczenia kosztów funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa. Comarch ERP Altum to narzędzie pozwalające na kompleksową obsługę wszystkich krytycznie ważnych procesów biznesowych w **średnich oraz dużych firmach handlowych i usługowych oraz sieciach handlowych**, oczekujących od systemu do zarządzania bogatej

funkcjonalności połączonej z ponadprzeciętną elastycznością. Comarch ERP Altum dostarcza klasycznych funkcjonalności charakterystycznych dla systemów klasy ERP, a dodatkowo wyróżnia się wbudowanymi narzędziami analitycznymi i służącymi do automatyzacji procesów.



Handel i Logistyka:

- Pełna informacja o kontrahentach i ofercie firmy,
- Wsparcie procesów zakupowych i sprzedażowych,
- Elastyczna polityka cenowa i rabatowa, zarządzanie marżami,
- Zarządzanie magazynami i optymalizacja stanów magazynowych,
- Wielocechowy opis produktów i partii.



CRM:

- Planowanie i obsługa zadań i spotkań,
- Zarządzanie szansami sprzedaży,
- Ewidencja kontaktów z kontrahentami,
- Wygodny i ergonomiczny terminarz.

Finanse i księgowość:

- Obsługa różnych form płatności,
- Wielowalutowość,
- Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa, optymalizacja kosztów,
- Wielopoziomowy plan kont,
- Automatyzacja procesów księgowania dzięki wykorzystaniu schematów księgowych.

Sprzedaż wielokanałowa:

- Zintegrowane narzędzie do kompleksowego zarządzania sprzedażą poprzez sieć sklepów, zarówno z poziomu centrali, jak i w punkcie sprzedaży (Comarch Retail),
- Darmowa sprzedaż w internetowej galerii handlowej iMall24,
- Wsparcie e-handlu w modelu B2C (sklep internetowy iSklep24) i B2B (platforma Pulpit Kontrahenta),
- Wykorzystanie technologii mobilnych w sprzedaży (Comarch ERP Mobilny Sprzedawca).

Business Process Management:

- Pionierskie połączenie platformy analitycznej Business Intelligence i silnika do automatyzacji procesów biznesowych Workflow,
- Stały dostęp do aktualnej, rzetelnej informacji,
- Kilkadziesiąt gotowych do wykorzystania analiz oraz łatwe tworzenie nowych raportów,
- Uzależnienie operacji wykonywanych przez system od wyników analiz – inteligentna automatyzacja procesów.

Międzynarodowość:

- Dedykowane wersje językowe – polska, francuska, angielska, niemiecka,
- Polski, niemiecki i francuski plan kont dostępne w standardzie,



- Obsługa specyficznych procesów handlowych charakterystycznych dla Niemiec, Francji i Austrii (np. skonto, płatności czekami i weksłami, brak fiskalizacji w Niemczech),
- Dostosowanie do zasad księgowości obowiązujących w danym kraju (m. in. metody wyceny zapasów, różnice w sposobie rozliczania podatków, specyficzne wydruki)
- Specyficzne sposoby numeracji dokumentów w wersji francuskiej.

Najnowszą wersją systemu Comarch ERP Altum jest wersja oznaczona numerem 5.4. Do najważniejszych spośród **ponad 150 zmian wprowadzonych w Comarch ERP Altum 5.4** należą:

- Udostępnienie możliwości bezpłatnego wystawiania towarów do sprzedaży w wirtualnej galerii handlowej iMall24,
- Zmiany w obsłudze aplikacji – możliwość tworzenia własnych skrótów na pulpicie, zarówno dotyczących obszarów systemu (magazynu, sprzedaży czy finansów), jak i konkretnych dokumentów,
- Rozwój cech artykułów, m.in. definiowanie cenników według wartości cech – np. cena danego towaru może się różnić w zależności od rozmiaru czy koloru,
- Rozwój rabatów,
- Możliwość śledzenia pełnej historii dostawy,
- Intensywny rozwój obszaru CRM, m.in. zarządzanie działaniami handlowymi, możliwość ewidencji kontaktów handlowych w formie telefonu, maila czy kontaktu przez komunikator, narzędzie kwestionariuszy, funkcja terminarza,
- Nowa forma płatności – bony i karty podarunkowe,
- Zestaw nowych predefiniowanych procesów Workflow, które dodatkowo można dostosować elastycznie do własnych potrzeb,
- Pogłębienie współpracy Workflow z Business Intelligence,
- Możliwość tworzenia analiz wykorzystujących dane statystyczne GUS, dzięki czemu można precyzyjnie mierzyć efektywność sprzedażową.

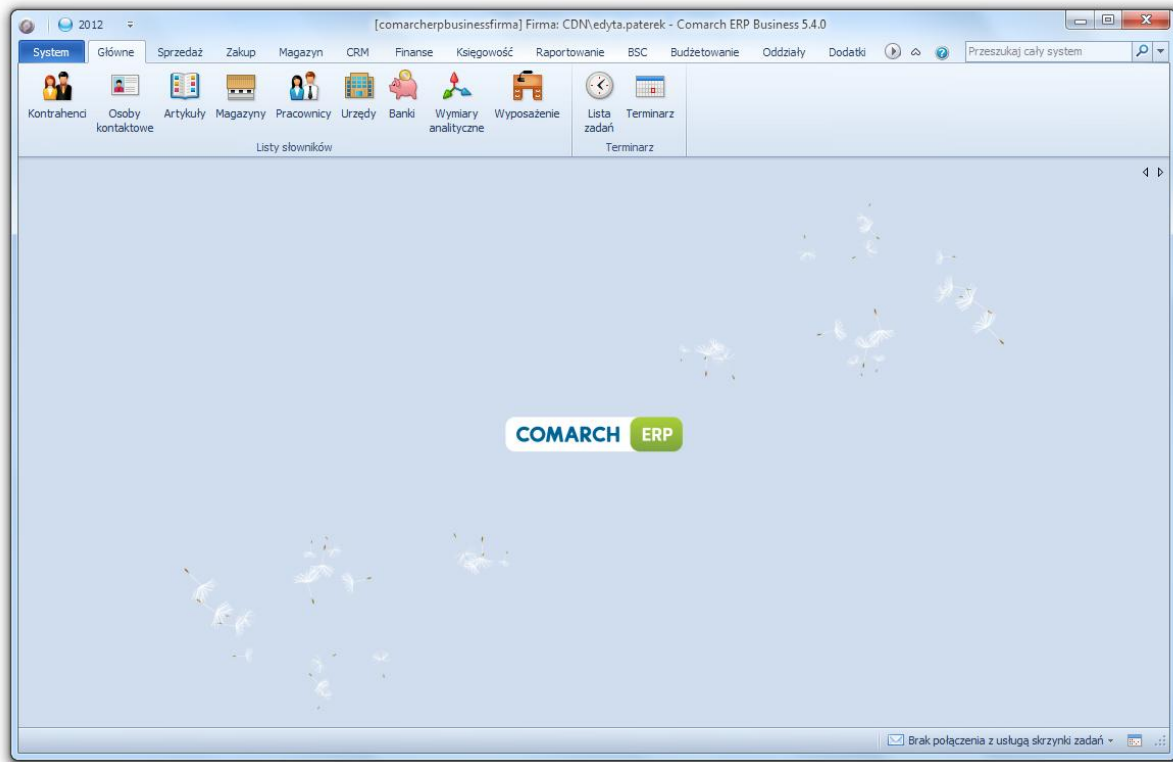
3. Elastyczność i otwartość systemu

3.1. Ergonomia, interfejs – łatwa praca na co dzień

Kluczową cechą każdego systemu informatycznego powinna być łatwość użycia i przyjazność dla użytkownika końcowego. Nowoczesny i intuicyjny interfejs Comarch ERP Altum budowany jest w oparciu o komponenty DevExpress i został zaprojektowany tak, aby był łatwym, przyjaznym



i poręcznym narzędziem w codziennej pracy. Konstrukcja okna Comarch ERP Altum opiera się na podobnej logice, jak konstrukcja popularnych narzędzi biurowych, dzięki czemu pracownicy szybko przyzwyczajają się do sposobu pracy z systemem. Dodatkowo interfejs posiada elastyczne możliwości zmiany wyglądu i tym samym dostosowania do indywidualnych potrzeb.



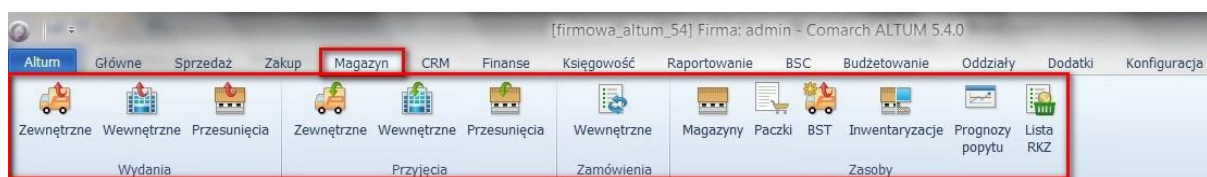
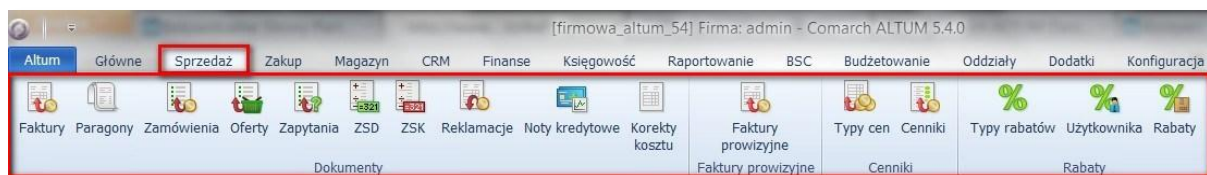
Standardowy wygląd menu Comarch ERP Altum

Zarządzanie wyglądem systemu Comarch ERP Altum to zbiór nowoczesnych narzędzi pozwalających w dowolny i wygodny sposób definiować układ interfejsu, w zakresie m.in. tworzenia nowych profili dla użytkowników, definiowania wyglądu formularzy pojawiających się w systemie bądź też zmiany wyglądu menu głównego. Zestaw tych narzędzi pozwala na zawężenie możliwych do uruchomienia funkcjonalności, ukrycie pól czy uniemożliwienie ich edycji, w zależności od uprawnień operatora.

Dzięki ergonomii i elastyczności interfejsu każdy pracownik może mieć taki układ ekranu, jaki jest dla niego najwygodniejszy – bez zbędnych informacji czy funkcji, z których nie korzysta. W efekcie wydajność pracy wzrasta.

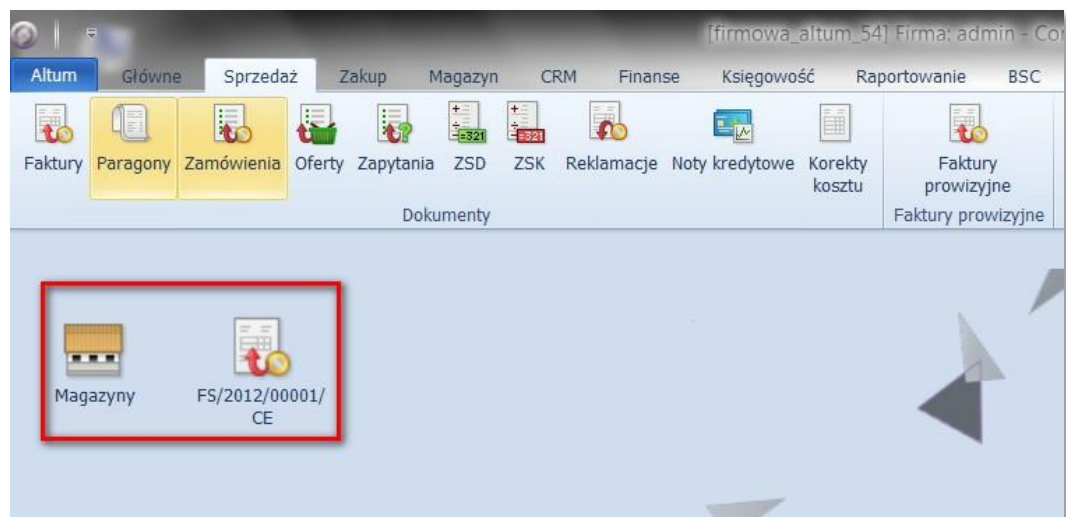
3.1.1. Konstrukcja menu, skróty na pulpicie

Comarch ERP Altum opiera się o tzw. menu wstępowe, stosowane w popularnych aplikacjach biurowych. Jego jest grupowanie funkcji systemu pod intuicyjnymi ikonami. Menu wstępowe pomaga szybko odnaleźć potrzebne w danym momencie elementy systemu.



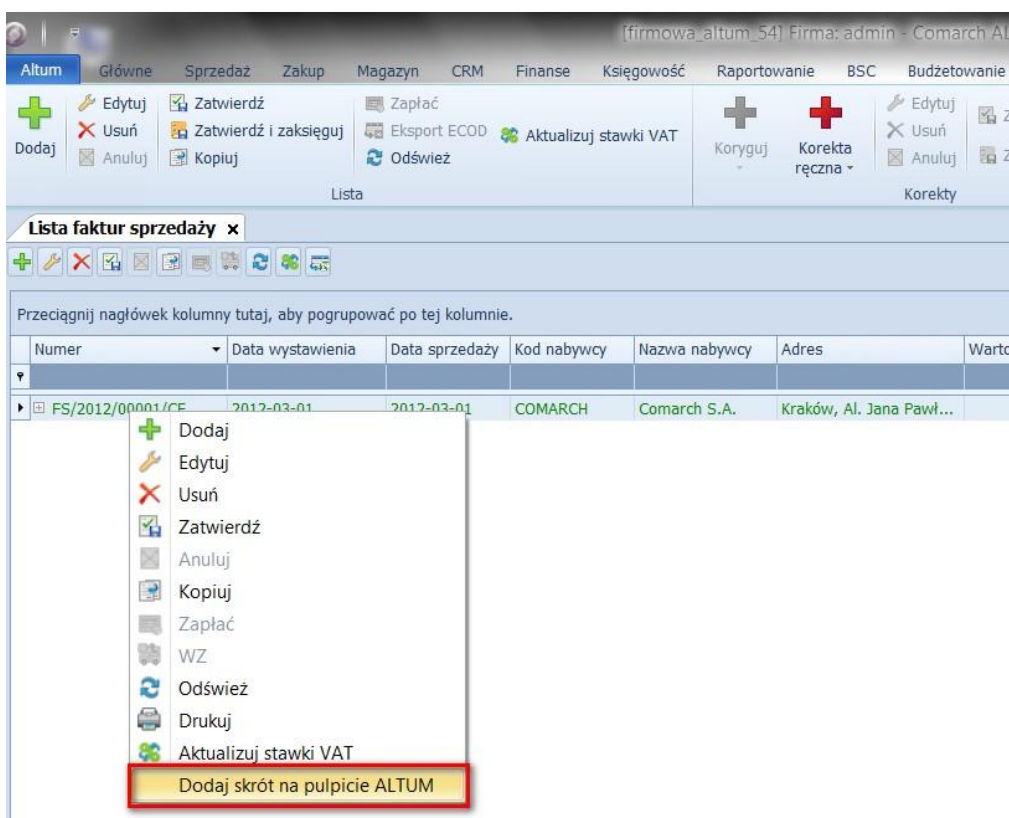
Menu wstępne – funkcje systemu są zgrupowane tematycznie na osobnych zakładkach

Użytkownik ma możliwość tworzenia skrótów na pulpicie, pozwalających na szybki dostęp do wybranego obszaru, a także konkretnego dokumentu systemu Comarch ERP Altum.



Pulpit Comarch ERP Altum ze zdefiniowanymi skrótami

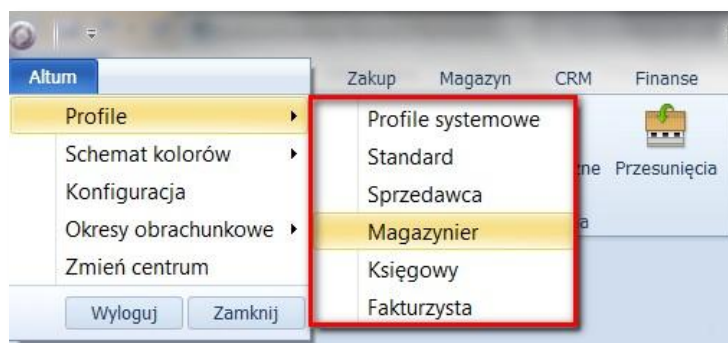
Skróty do konkretnych dokumentów mogą ułatwić szybki dostęp np. do dokumentu, na którym użytkownik pracował ostatnio i chciałby tą pracę kontynuować.



Proste tworzenie skrótu do dokumentu faktury

3.1.2. Dedykowane profile użytkowników

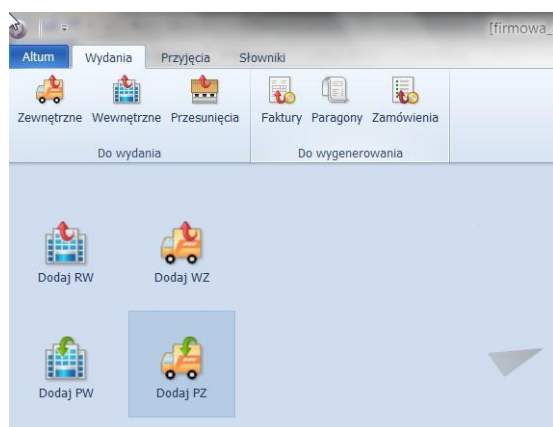
Każdy pracownik w firmie pełni określoną rolę i zazwyczaj korzysta z ograniczonej liczby funkcji systemu wspierającego zarządzanie. Aby ułatwić codzienną pracę, Comarch ERP Altum posiada zaszyte gotowe profile użytkowników zdefiniowane w zależności od pełnionej funkcji. Oprócz standardowego profilu dostępne są profile: sprzedawcy, fakturzysty, magazyniera, głównego księgowego oraz księgowego.



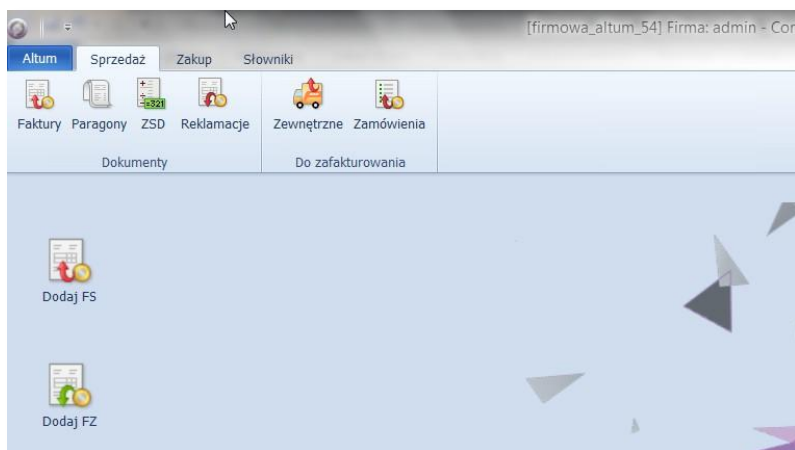
Użytkownik ma możliwość wyboru profilu, w którym chce pracować (pod warunkiem posiadania odpowiednich uprawnień)

Każdy z profili zawiera ograniczoną liczbę zakładek w menu i funkcji, ograniczając się do takich, z których rzeczywiście korzystają pracownicy na poszczególnych stanowiskach. Profile dostępne w standardzie mogą być modyfikowane.

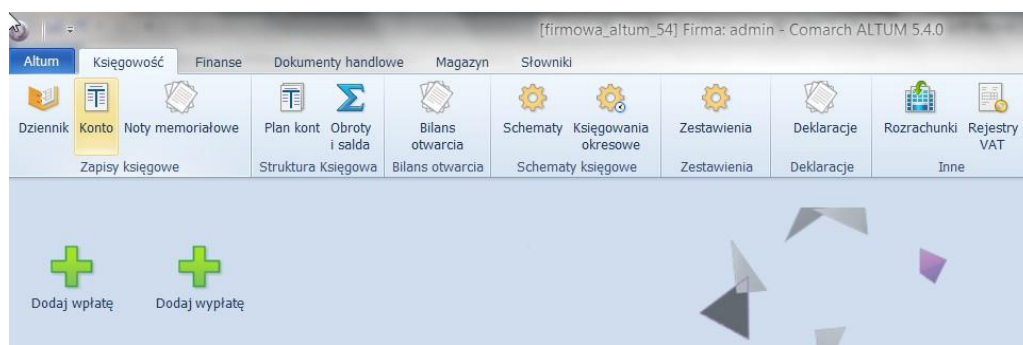
Użytkownik może tworzyć własne, indywidualne profile. Służy do tego Edytor Profili – narzędzie pozwalające dostosować menu główne oraz pozostałe elementy systemu (pasek szybkiego dostępu, menu kontekstowe, panel ergonomiczny oraz ikony skrótów na pulpicie Comarch ERP Altum) do swoich potrzeb i preferencji.



Profil magazyniera



Profil fakturzysty



Profil księgowego

Możliwość korzystania ze spersonalizowanych profili użytkowników w Comarch ERP Altum sprawia, że każdy pracownik może posiadać swój własny, optymalny tryb pracy, który przyczynia się do sukcesu całej firmy. Dopasowanie wyglądu do indywidualnych potrzeb nie zakłóca tego trybu i sprawia, że pracownik swobodnie korzysta z niezbędnych narzędzi i funkcjonalności. Usunięcie pól i przycisków, z których nie korzysta dany pracownik, zapobiega rozpraszaniu jego uwagi, pozwalając skupić się na bieżących zadaniach.

3.1.3. Edytor interfejsu

Narzędzie Edytora interfejsu służy do zmiany wyglądu i zawartości wszystkich kluczowych okien (formularze, listy) systemu Comarch ERP Altum. W łatwy sposób administrator systemu może ukrywać i blokować pozycje na formularzach bądź odbierać dostęp do danej kolumny bądź pola dla grup użytkowników. Pracownik natomiast ma możliwość dostosowania wyglądu okna do własnych potrzeb i preferencji bez konieczności posiadania zaawansowanej wiedzy informatycznej.

Zmiany wyglądu systemu po zakończeniu wdrożenia nie wymagają ponoszenia dodatkowych kosztów, co oznacza oszczędność dla właściciela firmy.

W celu uruchomienia Edytora interfejsu wystarczy kliknięcie prawego przycisku myszy na pustym obszarze okna niezwiązanym z wpisywaniem danych.

Ogólne Grupy Parametry Opis Komplety Cenniki Zasoby i partie Partie w innych oddziałach Księgowe Atrybuty Załączniki

Kod: T-91106/680 Identyfikator: 393 ☒ Aktyw

Nazwa: Trzewiki T-91106/680 Polski

Typ: Towar ☐ Edycja nazwy

VAT zakup: A 23% ☐ Artykuł wagowy

VAT sprzedaż: A 23% ☐ Rabat od ceny

Minimalna marża: 0,00 %

Numer katalogowy:

Producent: →

Marka: ▼

Kod CN: →

Edytuj interfejs

Ceny

Cennik	Typ	Netto	Bru...	Wa...	Pu...	Cz...	Mar...
Cen...	Detaliczna	88,00	108...	PLN	0	0	

Jednostki

J. podst.	Il. jedn. po...	Jednostka	Il. jedn...	Dziesiątne	Precyzja	Przelicznik	Objętość	Waga brutto
☒	1	para	1	☒	0 para		0,0000	0,0000

Karta artykułu z możliwością edycji wyglądu okna

Edytor interfejsu pozwala na zmianę rozmieszczenia poszczególnych pól, ich ukrywanie i grupowanie, tworzenie nowych zakładek, zmiana nazw i opisów pól.

Ogólne **VAT** Grupy Parametry Opis Komplety Cenniki Zasoby i partie Partie w innych oddziałach Księgowe Atrybuty Załączniki

Kod: T-91106/680 Identyfikator: 393 ☒ Aktyw

Nazwa: Trzewiki T-91106/680 Polski

Typ: Towar ☐ Rabat

Minimalna marża: %

Numer katalogowy:

Producent: → LANS

Marka: ▼

Kod CN: →

Ceny

Cennik	Typ	Netto	Brutto	Waluta
Cennik Sprze...	Detaliczna	88,00	108,24	PLN

Jednostki

J. podst.	Il. jedn. po...	Jednostka	Il. jedn...	Dziesiątne	Precyzja	Przelicznik	Objętość	Waga brutto
☒	1	para	1	☒	0 para		0,0000	0,0000

Karta artykułu po modyfikacjach – m.in. przeniesienie danych dot. VAT na osobną zakładkę, ukrycie części kolumn na liście „Ceny”

Elastyczność interfejsu Comarch ERP Altum daje możliwość nie tylko modyfikacji wyglądu istniejących okien, ale także np. tworzenia zupełnie nowych zakładek. Poniższe rysunki prezentują przykłady zakładek stworzonych na potrzeby branż księgarskiej, meblarskiej i rolnej.

Parametry książek		Grupy	Parametry	Opis	Komplety	Cenniki
Informacje podstawowe						
Autor	Elżbieta Jendrych, Halina Wiśniewska					
ISBN	9788326415876					
Informacje dodatkowe						
Język	polski					
Numer wydania	1					
Ilość stron	221					
Oprawa	Miękka					

Zakładka stworzona przez użytkownika, prezentująca parametry książek (przykład z branży księgarskiej)

Parametry mebli		Grupy	Parametry	Opis	Komplety	Cenniki
Wymiary mebli						
Wysokość	39 cm					
Szerokość	235 cm					
Głębokość	170 cm					
Informacje dodatkowe						
Waga	140 kg					
Liczba paczek	2					

Zakładka stworzona przez użytkownika, prezentująca dodatkowe parametry mebli (przykład z branży meblarskiej)

Ogólne	Struktura zasiewów	Grupy	Handlowe	Osoby kontaktowe	Opis	Konsygnacja	Księgowe	Rachunki bankowe	Atrybuty	Załączniki
2008 [ha]	800	2009 [ha]	1150	2010 [ha]	1500	2011 [ha]	2200			
Pszenica [%]	60	Pszenica [%]	50	Pszenica [%]	60	Pszenica [%]	35			
Jęczmień [%]	10	Jęczmień [%]	10	Jęczmień [%]	0	Jęczmień [%]	0			
Owies [%]	0	Owies [%]	0	Owies [%]	0	Owies [%]	0			
Żyto [%]	0	Żyto [%]	0	Żyto [%]	0	Żyto [%]	0			
Pszenżyto [%]	0	Pszenżyto [%]	0	Pszenżyto [%]	0	Pszenżyto [%]	15			
Rzepak [%]	20	Rzepak [%]	30	Rzepak [%]	0	Rzepak [%]	20			
Kukurydza [%]	10	Kukurydza [%]	10	Kukurydza [%]	20	Kukurydza [%]	20			
Burak cukrowy [%]	0	Burak cukrowy [%]	0	Burak cukrowy [%]	20	Burak cukrowy [%]	10			

Zakładka stworzona przez użytkownika, prezentująca strukturę zasiewów (przykład z branży rolnej)

3.1.4. Sortowanie list, filtry

Praca na listach w Comarch ERP Altum jest wspierana przez mechanizmy pozwalające dostosować sposób prezentacji informacji do specyficznych potrzeb. Co istotne, sposób wyświetlania danych można zmieniać na bieżąco w czasie pracy z systemem. Każdy uprawniony użytkownik ma możliwość m.in. dodawania i ukrywania kolumn, zmiany ich kolejności, czy też sortowania list pod względem wartości wybranych kolumn. Indywidualny widok list jest zapamiętywany w Comarch ERP Altum. Dzięki mechanizmom dostosowania list każdy pracownik może szybciej dotrzeć do tych informacji, które są kluczowe w trakcie jego codziennej pracy.

Ogólne

Grupy

Parametry

Opis

Komplety

Cenniki

Zasoby i partie

Partie w innych oddziałach

Księgowe

Atrybuty

Załączniki

Stany magazynowe na dzień: 2012-03-01

Braki

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Rozmiar	Magazyn	Kolor	Ilość	Rezerw...	Zamów...	Braki	Jednostka	Cena je...	Wartość...	Cena n...	Wartość ...
36	Magazy...	Pomara...	23,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	2 300,00	100,00	2 300,00
37	Magazy...	Pomara...	12,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	1 200,00	100,00	1 200,00
38	Magazy...	Pomara...	15,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	1 500,00	100,00	1 500,00
39	Magazy...	Pomara...	16,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	1 600,00	100,00	1 600,00
40	Magazy...	Pomara...	14,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	1 400,00	100,00	1 400,00
17	Magazy...	Pomara...	16,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	1 600,00	100,00	1 600,00
17	Magazy...	Pomara...	7,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	700,00	100,00	700,00
17	Magazy...	Pomara...	6,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	600,00	100,00	600,00
18	Magazy...	Pomara...	17,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	1 700,00	100,00	1 700,00
18	Magazy...	Pomara...	7,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	700,00	100,00	700,00
19	Magazy...	Pomara...	17,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	1 700,00	100,00	1 700,00
19	Magazy...	Pomara...	8,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	800,00	100,00	800,00
19	Magazy...	Pomara...	3,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	300,00	100,00	300,00
20	Magazy...	Pomara...	15,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	1 500,00	100,00	1 500,00
20	Magazy...	Pomara...	8,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	800,00	100,00	800,00
18	Magazy...	Czerwony	14,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	1 400,00	100,00	1 400,00
18	Magazy...	Czerwony	6,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	600,00	100,00	600,00
19	Magazy...	Czerwony	13,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	1 300,00	100,00	1 300,00
19	Magazy...	Czerwony	4,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	400,00	100,00	400,00
19	Magazy...	Czerwony	5,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	500,00	100,00	500,00
20	Magazy...	Czerwony	11,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	1 100,00	100,00	1 100,00

Kolejka pobierania zasobów:

FIFO

Kolejka pobierania zasobów: FIFO

Łatwe usuwanie kolumn z widoku listy

Listy mogą być sortowane pod względem wartości dla wielu kolumn. Dzięki temu można np. posortować zasoby danego artykułu zarówno po magazynach, jak i jednocześnie po wartościach cech takich jak kolor, rozmiar czy numer seryjny.

Rozmiar	Ilość	Rezerwacja	Zamówienia	Braki	Jednostka	Cena jedn...	Wartość z...	Cena nab...	Wartość na...
Magazyn: Magazyn Główny									
Kolor: Czarny									
19	27,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	2 700,00	100,00	2 700,00
21	14,0000	0,0000	0,0000	0,0000	para	100,00	1 400,00	100,00	1 400,00
Kolor: Czerwony									
Kolor: Niebieski									
Kolor: Pomarańczowy									
Magazyn: Magazyn Sklep Kraków									
Magazyn: Magazyn Sklep Poznań									
Magazyn: Magazyn Sklep Warszawa									
Magazyn: Magazyn Sklep Wrocław									

Lista posortowana pod względem wartości dwóch kolumn

Praca na listach jest dodatkowo ułatwiana przez rozbudowane filtry dostępne w standardzie oraz możliwość tworzenia własnych filtrów.

3.1.5. Atrybuty

Często istnieje potrzeba zapisywania bardzo specyficznych danych dotyczących danego obiektu w systemie informatycznym, np. na karcie kontrahenta lub kartotece towarowej, a żaden system nie oferuje w standardzie nieograniczonej listy pól odpowiadających potrzebom każdej firmy. Dlatego właśnie Comarch ERP Altum został wyposażony w narzędzie definiowanych przez użytkownika atrybutów, które pozwalają zapisywać praktycznie nieograniczoną ilość dodatkowych informacji. Co istotne, atrybuty mogą być definiowane w odniesieniu do praktycznie każdego obiektu systemu. Wartości atrybutów mogą być różnego typu – może to być zarówno tekst, wartość liczbowa, data czy lista, jak i kontrahent, pracownik, czy faktura zakupu. Co więcej, atrybuty mogą być wykorzystywane przy tworzeniu raportów i analiz.

Artykuł: Edycja x

Ogólne Grupy Parametry Opis Komplet Cenniki Zasoby i partie Partie w innych oddziałach Księgowe Atrybuty Załączniki

Nazwa atrybutu	Wartość
Sposób zapinania	suwak
Podszewka	bawełna
Spód	guma
Wkładka	skóra naturalna
Wierzch	skóra naturalna
Sezon	wiosna/lato jesień/zima

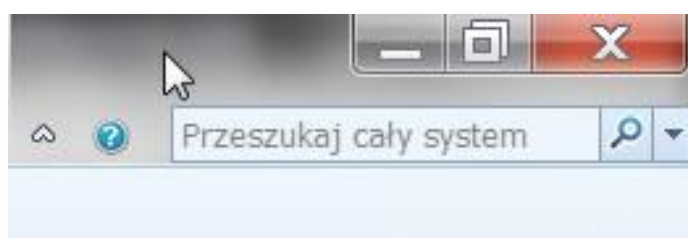
Dodatkowe informacje na karcie artykułu zapisane z wykorzystaniem atrybutów

3.1.6. Wyszukiwarka

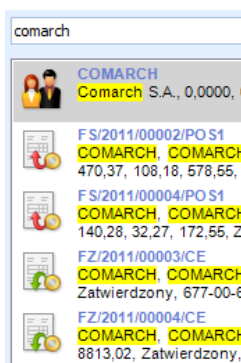
W celu szybszego dotarcia do najbardziej kluczowych informacji zawartych w Comarch ERP Altum zostało udostępnione narzędzie wyszukiwarki. Pozwala ono w łatwy sposób odnajdować dowolne ciągi znaków w systemie, m.in. wyszukiwać kontrahentów, artykuły czy też konkretne dokumenty.



Menu Comarch ERP Altum z wyszukiwarką w prawym górnym rogu



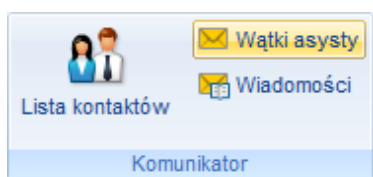
Wyszukiwarka



Wyniki wyszukiwania

3.1.7. Komunikator

Wbudowany komunikator pozwala użytkownikom Comarch ERP Altum pozostawać w stałym kontakcie bez konieczności używania pozasystemowych narzędzi do komunikacji, a także przysyłać sugestie rozwojowe na Asystę Techniczną Comarch ERP Altum bez konieczności przerywania pracy. Użytkownik, podobnie jak w tradycyjnych komunikatorach, może ustawić swój status. Aby rozpocząć rozmowę, wystarczy dwukrotnie kliknąć na wybrany kontakt na Liście kontaktów.



Opcje dostępne w komunikatorze

3.2. Otwartość – możliwość dostosowania do niestandardowych wymagań

Comarch ERP Altum jest platformą biznesową otwartą na inne, zewnętrzne rozwiązania. Oznacza to łatwą integrację z aplikacjami trzecimi, np. aplikacjami branżowymi czy też oprogramowaniem partnerów biznesowych. To również szybka i prosta współpraca z innymi urządzeniami, np. centralami telefonicznymi, wagami, czytnikami wejść/wyjść, czy specjalistycznymi programami produkcyjnymi.

3.2.1. Technologia

Najnowsza technologia to nowe możliwości i bezpieczeństwo rozwoju przedsiębiorstwa. Comarch ERP Altum bazuje na jednolitej i nowoczesnej platformie technologicznej opartej o .Net Framework 4.0 oraz język C#. Do przechowywania danych wykorzystywane są bazy MS SQL Server 2005 oraz MS

SQL Server 2008. Pozwoliło to stworzyć w pełni zintegrowany system bazujący na jednolitej platformie logicznej, otwartej na zewnętrzne rozwiązania.



W odróżnieniu od konkurencyjnych rozwiązań, 100% funkcjonalności Comarch ERP Altum jest dostępnych w interfejsie programistycznym (dostęp dla firm wdrażających lub na życzenie także dla Klienta). Dzięki temu możliwa jest ingerencja w standardowy sposób działania praktycznie każdego obszaru Comarch ERP Altum. Otwarty interfejs programistyczny TrueAPI pozwala na dostosowanie i aktualizację procesów biznesowych firmy do dynamicznie zmieniających się jej wymagań. Daje to możliwość tworzenia różnego rodzaju rozszerzeń funkcjonalnych. Dzięki TrueAPI można zarówno modyfikować standardowe funkcjonalności, jak i dodawać nowe. Mechanizm zapewnia także łatwą integrację z aplikacjami zewnętrznymi (oprogramowanie dostawców i odbiorców) oraz bezpieczne podnoszenie wersji przy jednoczesnym zachowaniu spójności aplikacji partnerskich.

3.2.2. Comarch Marketplace

Dla Klientów poszukujących rozszerzeń standardowych funkcji Comarch ERP Altum przygotowaliśmy internetową platformę wymiany rozwiązań branżowych Comarch Marketplace. Jest to miejsce, w którym Klienci mogą znaleźć dodatki funkcjonalne współpracujące z Comarch ERP Altum przygotowane przez Partnerów Comarch. Portal jest sukcesywnie wzbogacany o nowe rozwiązania, tworząc zasób rozszerzeń i narzędzi satelitarnych współpracujących z systemem, dostępnych dla klienta. Możliwe jest także zgłoszenie zapotrzebowania na funkcję czy modyfikację do tej pory niedostępną w Comarch Marketplace.

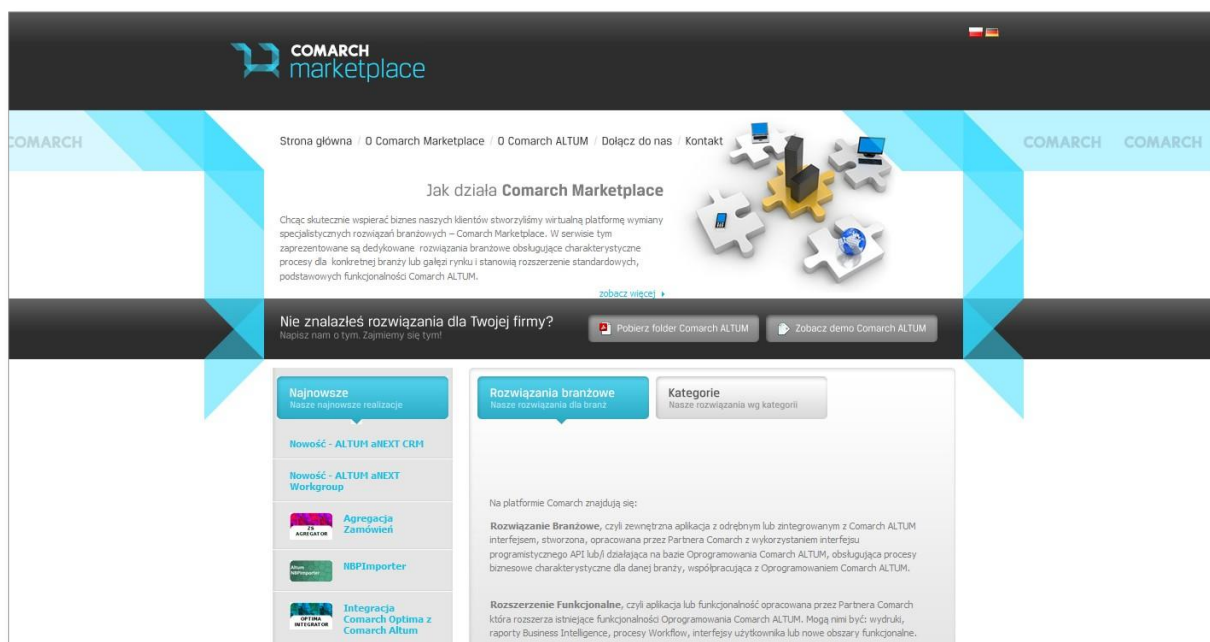
Na platformie Comarch Marketplace znajdują się:

- Rozwiązania Branżowe, czyli zewnętrzne aplikacje z odrębnym lub zintegrowanym z Comarch ERP Altum interfejsem, stworzone przez Partnerów Comarch z wykorzystaniem interfejsu programistycznego API lub/i działająca na bazie Oprogramowania Comarch ERP Altum, obsługujące procesy biznesowe charakterystyczne dla danej branży.



- Rozszerzenia Funkcjonalne, czyli aplikacje lub funkcjonalności opracowane przez Partnera Comarch, które rozszerzają istniejące możliwości oprogramowania Comarch ERP Altum.

Wszystkie dodatki dostępne na platformie Comarch Marketplace przechodzą kilkuetapową weryfikację Comarch, co gwarantuje ich jakość i pełną kompatybilność z systemem.

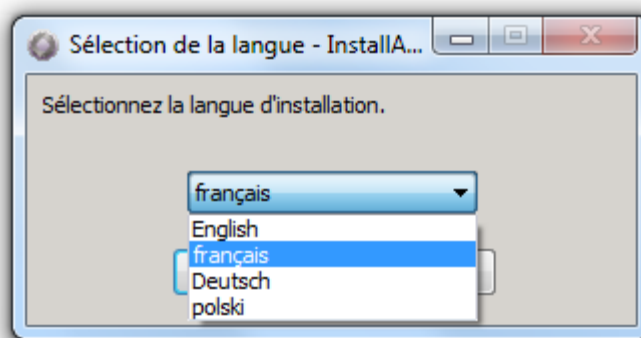


Widok strony głównej www.ComarchMarketplace.pl

4. Międzynarodowość

Jednym z kluczowych wyróżników Comarch ERP Altum jest międzynarodowość, rozumiana szerzej, niż dostęp do różnych wersji językowych. System od samego początku rozwijany był z dużym naciskiem na dostosowanie do specyfiki firm działających międzynarodowo, o czym świadczyć może choćby fakt, iż jego udostępnienie w Polsce poprzedzone było międzynarodową premierą podczas międzynarodowych targów IT CeBIT w Hanowerze, a następnie sprzedażą na rynkach niemieckim i francuskim.

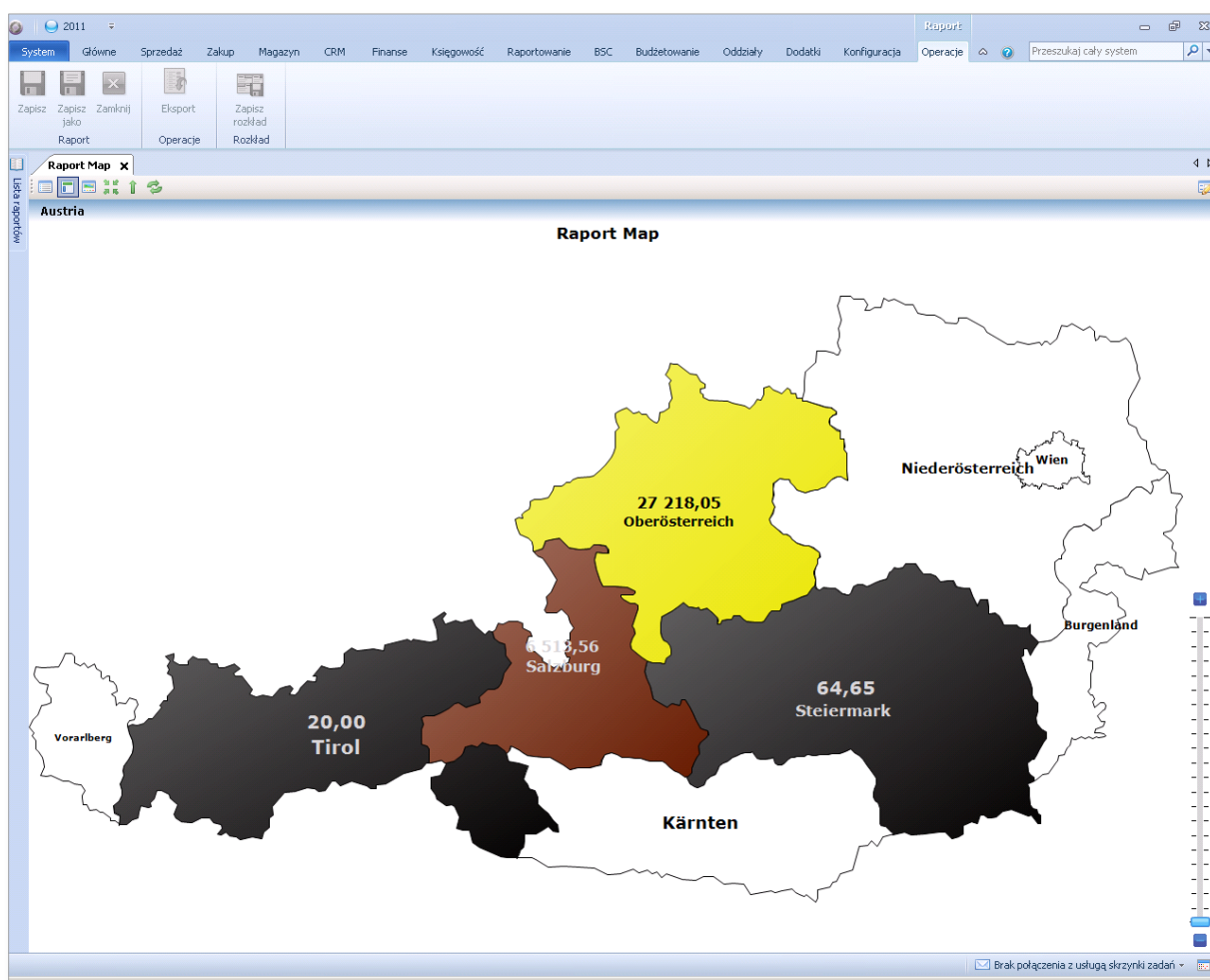
Comarch ERP Altum jest dostosowany do wymagań międzynarodowych nie tylko od strony zgodności z zagranicznym ustawodawstwem, ale także poprzez obsługę specyficznych dla danych krajów procesów biznesowych, które w Polsce nie występują (np. wykorzystanie skonta na rynku niemieckim, obsługa form płatności takich jak czek czy weksle). Funkcjonalności stworzone dla potrzeb poszczególnych krajów uaktywniane są w zależności od wersji językowej wybranej podczas instalacji Comarch ERP Altum.



Wybór języka podczas instalacji decyduje o wersji językowej

W obszarze księgowo – finansowym warto wspomnieć o dostępnym niemieckim, francuskim i austriackim planie kont, a także o integracji z oprogramowaniem wykorzystywanym przez DATEV (związek zrzeszający doradców podatkowych w Niemczech). System uwzględnia specyficzne zasady księgowania – we Francji możliwe są jedynie księgowania jednostronne, w Niemczech jedynie księgowania obustronne, natomiast w Polsce dopuszczalne są obie opcje. Dla potrzeb rynku niemieckiego i francuskiego przygotowano także rozwiązanie Bank Reconciliation (specjalny proces uzgadniania stanu konta bankowego w systemie Comarch ERP Altum z wyciągiem bankowym). System obsługuje także średnią ważoną jako dominującą metodę wyceny magazynu, a w Niemczech i Francji nie pozwala na wykorzystanie metody LIFO, która nie jest dopuszczalna przez standardy MSR. Platforma została także wyposażona w specyficzne dla rynków zagranicznych wydruki. W wersji francuskiej obsługiwany jest specyficzny sposób numeracji dokumentów, pozwalający na wyróżnienie dokumentów niezatwierdzonych dodatkowym prefiksem. Rozwijane są także funkcjonalności służące obsłudze terminów płatności obowiązujących we Francji (płatność na ostatni dzień miesiąca lub np. koniec miesiąca +14 dni), czy sprzedaży bonów.

Międzynarodowość Comarch ERP Altum to także możliwość pracy na różnych wersjach językowych w tej samej firmie, co może znaleźć wykorzystanie zarówno w firmach międzynarodowych, jak i w polskich przedsiębiorstwach zatrudniających obcokrajowców. System jest zintegrowany z zagranicznymi platformami e-commerce i płatności, a narzędzie analityczne Business Intelligence pozwala na korzystanie z raportów w formie map, nie tylko Polski, ale także Niemiec, Francji i Austrii.



Raport w formie mapy Austrii

5. Handel i magazyn

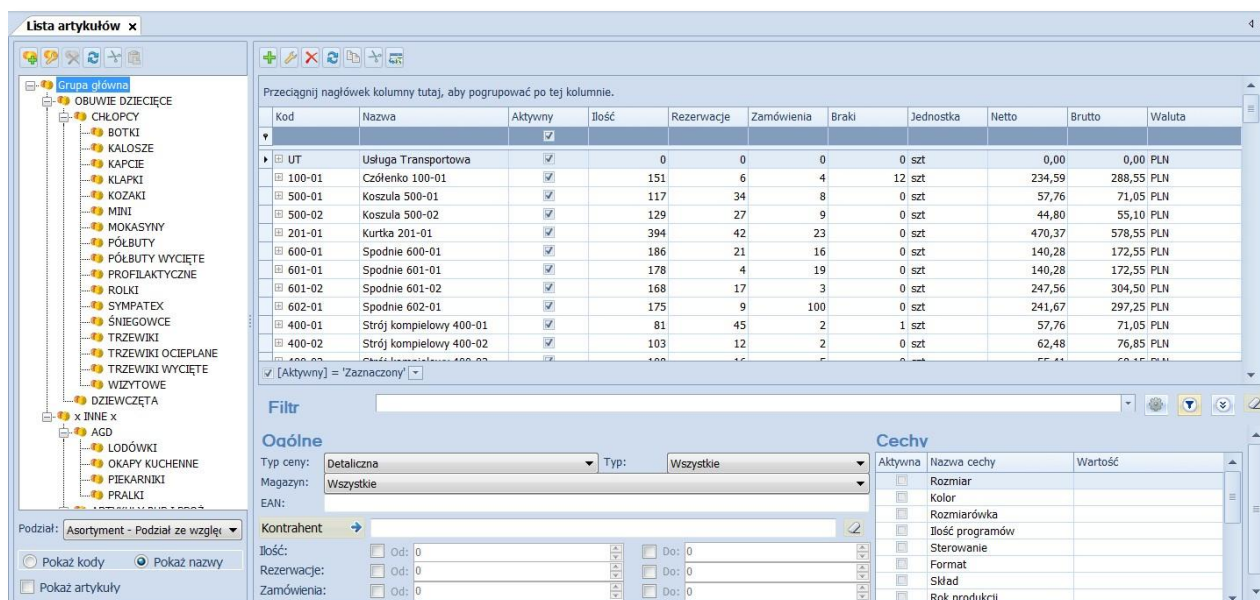
Comarch ERP Altum został zaprojektowany tak, aby kompleksowo obsługiwać i usprawniać wszystkie procesy handlowe i magazynowe w firmie, bez względu na specyfikę jej działania. Rozwiązanie doskonale sprawdzi się w przedsiębiorstwach zarówno w jedno-, jak i wielooddziałowej strukturze, a dzięki współpracy z Comarch ERP Retail także w sieciach sprzedaży detalicznej. Platforma to nie tylko pomoc w obsłudze standardowych procesów handlowych: od ofertowania, poprzez przyjmowanie zamówień, aż po fakturowanie. Dzięki mechanizmom automatyzacji oraz łatwemu i szybkiemu generowaniu dokumentów zarządzanie obszarem handlu odbywa się w efektywny i dogodny sposób.

5.1. Lista artykułów – łatwe zarządzanie danymi o towarach

Ewidencja artykułów służy do gromadzenia i przechowywania informacji o ofercie firmy. Zapisane w systemie informacje dostępne z poziomu listy artykułów mogą być używane do szybkiego wprowadzania danych np. na faktury.

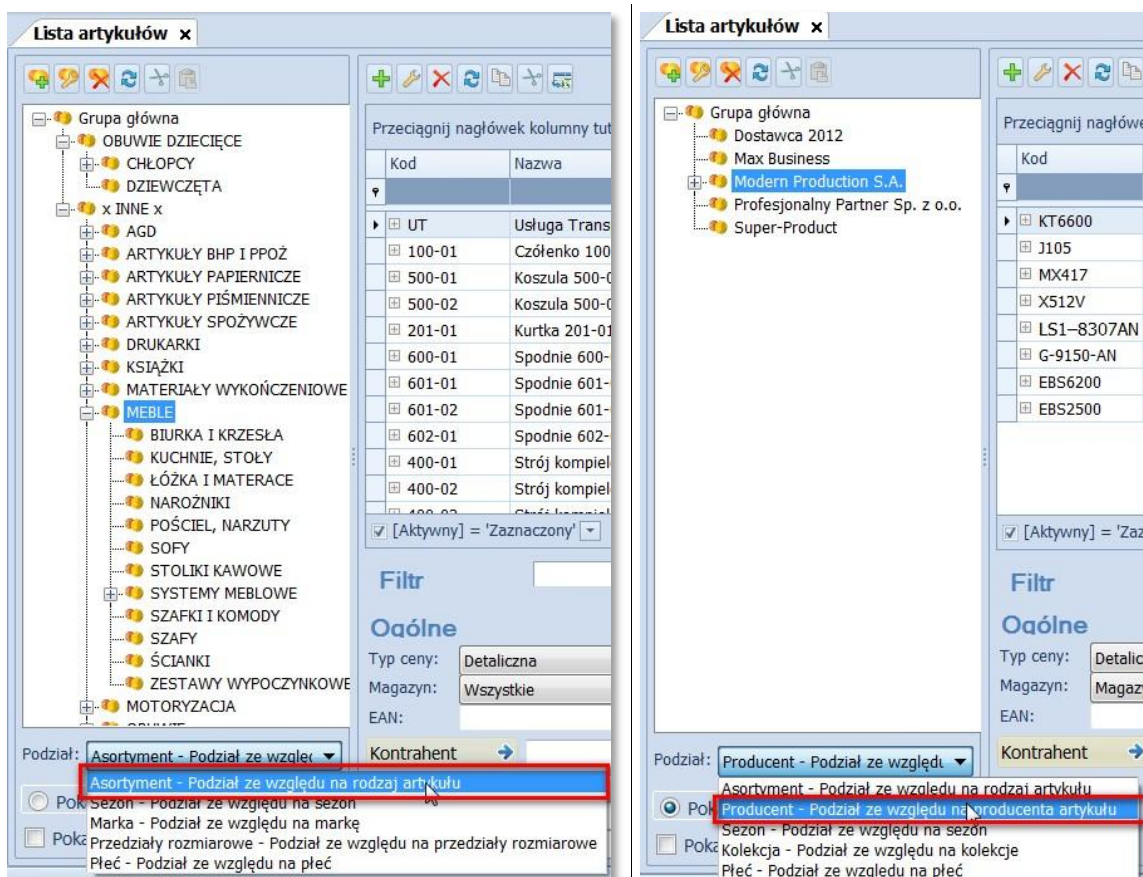


Dostęp do listy artykułów możliwy jest z poziomu zakładki „Główne” w menu



Okno artykułów podzielone jest na dwa panele – drzewo i listę

Karty artykułów są zorganizowane w strukturę drzewa. Możliwe jest tworzenie rozbudowanej struktury wielopoziomowego drzewa, a także korzystanie z wielu kategorii podziału. Ułatwia to szybkie przeszukiwanie listy towarów, na podstawie różnych kryteriów. Przykładowo, jednym z kryteriów podziału może być rodzaj towaru, a innym, stosowanym jednocześnie, nazwa producenta. Możliwe jest także tworzenie wzorców grup, w których użytkownik definiuje pewne dane wspólne dla artykułów z grupy. Dane te są następnie automatycznie uzupełniane dla wszystkich artykułów z grupy, co oszczędza czas użytkownika.



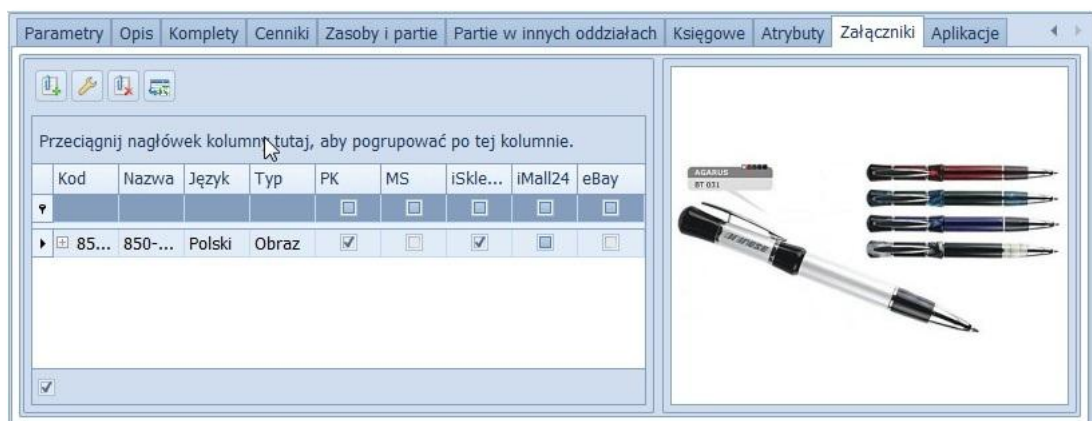
Różne kategorie podziału na drzewie artykułów

System rozróżnia trzy typy artykułów: towar, usługa i komplet, co daje dużą elastyczność. Typy są oznaczone innym kolorem na strukturze „drzewa”, co ułatwia przeszukiwanie listy artykułów.

Ogólne					Grupy	Parametry	Opis	Komplety	Cenniki	Zasoby i partie	Partie w innych oddziałach	Księgowe	Atrybuty	Załączniki																				
Kod	850-01				Identyfikator: 76		☒ Aktyw																											
Nazwa:	Długopis 850-01																																	
Typ:	Towar				☐ Edycja nazwy																													
VAT zakup:	A 23%				☐ Artykuł wagowy																													
VAT sprzedaż:	A 23%				☐ Rabat od ceny																													
Minimalna marża:	4,50 %																																	
Numer katalogowy:																																		
Producent	→ LANS																																	
Marka:	Silver																																	
Kod CN	→ 12312312																																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Cennik</th> <th>Typ</th> <th>Netto</th> <th>Brutto</th> <th>Marża min.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Promocja Wiosna 2...</td> <td>Deta...</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>☒</td> </tr> <tr> <td>Stali odbiorcy</td> <td>Hurt...</td> <td>3,25</td> <td>4,00</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>Standardowy</td> <td>Deta...</td> <td>6,00</td> <td>7,38</td> <td>☐</td> </tr> </tbody> </table>															Cennik	Typ	Netto	Brutto	Marża min.	Promocja Wiosna 2...	Deta...	0,00	0,00	☒	Stali odbiorcy	Hurt...	3,25	4,00	☐	Standardowy	Deta...	6,00	7,38	☐
Cennik	Typ	Netto	Brutto	Marża min.																														
Promocja Wiosna 2...	Deta...	0,00	0,00	☒																														
Stali odbiorcy	Hurt...	3,25	4,00	☐																														
Standardowy	Deta...	6,00	7,38	☐																														
<table border="1"> <thead> <tr> <th>J. podst.</th> <th>Il. jedn. pomocniczych</th> <th>Jednostka</th> <th>Il. jedn. podstawo...</th> <th>Przelicznik</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>☒</td> <td></td> <td>1 szt</td> <td></td> <td>1 szt</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td></td> <td>1 karton</td> <td></td> <td>50 50 x szt</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td></td> <td>1 paleta</td> <td></td> <td>5000 5000 x szt</td> </tr> </tbody> </table>															J. podst.	Il. jedn. pomocniczych	Jednostka	Il. jedn. podstawo...	Przelicznik	☒		1 szt		1 szt	☐		1 karton		50 50 x szt	☐		1 paleta		5000 5000 x szt
J. podst.	Il. jedn. pomocniczych	Jednostka	Il. jedn. podstawo...	Przelicznik																														
☒		1 szt		1 szt																														
☐		1 karton		50 50 x szt																														
☐		1 paleta		5000 5000 x szt																														

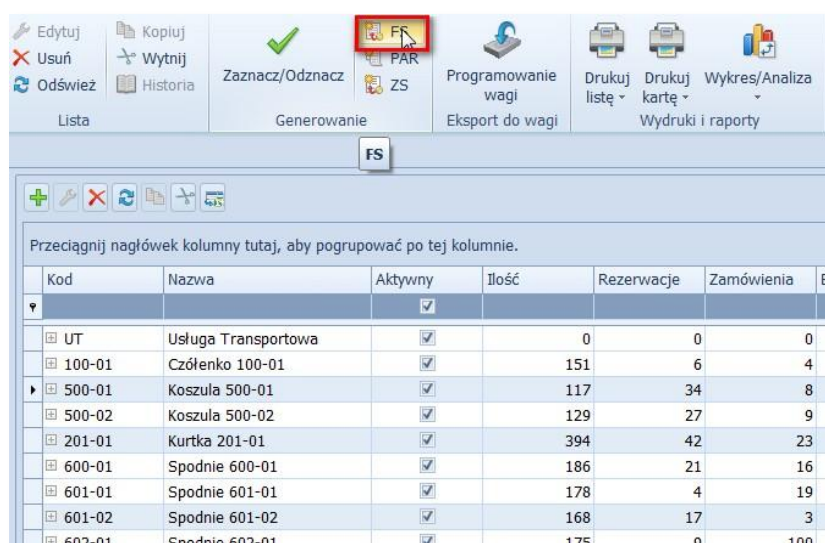
Karta artykułu

Karta artykułu to miejsce w systemie, gdzie zapisane są wszystkie informacje o danym artykule. Wśród mnogości prezentowanych informacji warto zwrócić uwagę m.in. na podział na cechy, informację, w skład jakich kompletów wchodzi artykuł, dane o cennikach, informacje o zasobach i partiach zarówno w danym oddziale, jak i w innych oddziałach, załączniki (np. zdjęcia), czy też atrybuty pozwalające na zapisanie dowolnych dodatkowych informacji o artykule.



Zdjęcie na karcie artykułu, w zakładce „Załączniki”

W sprzedaży często liczy się czas wystawienia dokumentu. Platforma Comarch ERP Altum pozwala na proste tworzenie faktur sprzedaży lub paragonów bezpośrednio z poziomu listy artykułów. Wystarczy zaznaczyć wybrany artykuł lub wiele artykułów (używając klawiszy CTRL, SHIFT, działających podobnie do środowiska Windows) i wybrać typ dokumentu. W efekcie fakturę lub paragon można błyskawicznie wystawić jednym kliknięciem. Nie ma potrzeby otwierania i wypełniania dodatkowego formularza.



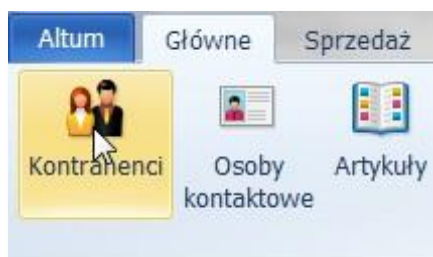
Szybka sprzedaż z poziomu listy artykułów

Dodatkowym wsparciem w przeszukiwaniu danych na liście artykułów są rozbudowane filtry, które m.in. pozwalają wyszukiwać artykuły o przypisanych danych cechach, czy też zawęzić listę do artykułów o wybranym typie. Filtry występują na wszystkich listach w systemie Comarch ERP Altum.

Filtry na liście artykułów

5.2. Lista kontrahentów – dane o dostawcach i Klientach w jednym miejscu

Ewidencja kontrahentów służy do gromadzenia i przechowywania informacji o współpracujących z firmą kontrahentach, przy czym gromadzone są tu informacje zarówno o dostawcach, jak i odbiorcach. W zależności od konfiguracji, dostawcy i odbiorcy mogą być prezentowani na osobnych listach, lub na liście wspólnej jako kontrahenci.



Dostęp do listy kontrahentów możliwy jest z poziomu zakładki „Główne” w menu

Karty kontrahentów, podobnie jak karty artykułów, są zorganizowane w strukturę drzewa, co ułatwia organizację informacji za pomocą ich grupowania. Możliwe jest wykorzystanie wzorców grup kontrahentów, które określają właściwości nowo tworzonych kart kontrahentów i podgrup w danej grupie. Mechanizm ogranicza czas wprowadzania danych nowego kontrahenta w ramach grupy, ponieważ część danych jest predefiniowana we wzorcu.

Lista kontrahentów

Przeciągnij nagłówki kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Kod	Nazwa	Prefiks kraju	NIP
ABA	ABA	PL	764-32-66-103
Ale Okazja	Ale Okazja	PL	451-12-67-237
Best Prices	Best Prices	PL	222-22-22-243
COMARCH	Comarch S.A.	PL	677-00-65-406
EShop1	Anna Nowak	PL	670-43-10-807
FashionMax	FashionMax	PL	546-56-55-137
Jan Nowak	Jan Nowak	PL	999-33-55-666
JK2	Jan Kowalski-Nowak	PL	505-12-44-305
Kup U Nas	Kup U Nas	PL	888-68-35-234
LANS	LANS	PL	650-55-32-780
Maria Majewska	Maria Majewska	PL	444-22-44-666
Mega Hurtownia	Mega Hurtownia	PL	345-26-28-183
New Style	Nieokreślony		
Retro Zakupy	Retro Zakupy	PL	768-34-64-777
Sklepik Codzienny	Sklepik Codzienny	PL	342-11-23-543
Super Sales	Super Sales	PL	234-23-45-555
TS	Tomasz Swolkień	PL	301-46-77-102
Zakupowisko	Zakupowisko	PL	235-64-75-653

Podział: Podstawowy - Podstawowy podział kontrahentów

Filtr: Rodzaj: Wszyscy

Opiekun: Pracownik

Okno kontrahentów podzielone jest na dwa panele – drzewo i listę

Karta kontrahenta to miejsce w systemie, gdzie zapisane są wszystkie informacje o danym dostawcy i/lub odbiorcy, m.in. informacje o grupach, do których należy kontrahent, przypisanym do niego limicie kredytowym, dane osób kontaktowych, informację o rachunkach bankowych czy też atrybuty pozwalające na zapisanie dodatkowych informacji.

Ogólne Grupy Handlowe Limity kredytowe Dane CRM Osoby kontaktowe Opis Konsygnacja Księgowe Rachunki bankowe

Kod: COMARCH Identyfikator: 2 ☒ Nabywca ☒ Dostawca ☒ Aktywny

Nazwa: Comarch S.A.

NIP: PL 677-00-65-406 ☐ Płatnik VAT Typ: Krajowy Status: Odbiorca detalicznej

REGON: 350527377 PESEL: URL: www.comarch.pl

Adresy

Typ adresu	Kod	Nazwa	Adres	Domyślny	Aktywny
Główny	GL		Kraków, Al. Jana Pawła II 39A	☒	☒
Korespondencyjny	KOR	Budynek biurowy	Kraków, Al. Jana Pawła II 41e	☒	☒
Oddziału	O1	Oddział Warszawa	Warszawa, Al. Jerozolimskie ...	☒	☒
Oddziału	O2	Oddział Gdańsk	Gdańsk, Strzelecka 7B	☐	☒

Typ adresu: Główny Kod: GL

Nazwa: Kraj: Polska Województwo: małopolskie Ulica: Al. Jana Pawła II Nr domu: 39A Nr mieszkania: Miasto: Kraków Kod pocztowy: 31-86 Poczta: Gmina: Kraków Powiat: Kraków GLN: 5901234567

Dane kontaktowe kontrahenta

Typ	Numer	Domyślny	Zgod...	Aktywny
Telefon	(012) 646 1000	☒	☒	☒
Komunikator: GG	12312342	☒	☒	☒
E-mail	mail@comarch.pl	☒	☒	☒
Komunikator: Skype	ComarchSkype	☒	☒	☒
Fax	321321123	☒	☒	☒

Karta kontrahenta

Co istotne, poprzez jedno kliknięcie mamy także dostęp do pełnej historii kontrahenta. Należą do nich wszystkie transakcje handlowe, magazynowe oraz księgowe. Dla każdego rodzaju operacji można dodatkowo zawęzić wyświetlaną listę poprzez odpowiednie ustawienie filtra. Historia pozwala w prosty sposób prześledzić dotychczas wykonane do danego kontrahenta działania i na podstawie tej wiedzy skuteczniej planować kolejne akcje.

Data	Typ	Numer dokumentu	Kontakt	Netto-PLN	Vat-PLN	Brutto-PLN	Zaległość-PLN
2011-05-01	FS	FS/2011/00001		540,00	124,20	664,20	664,20
2011-05-01	FSV	FSV/2011/00001		540,00	124,20	664,20	0,00
2011-05-20	ZZ	ZZ/2011/00003		251,00	57,73	308,73	0,00
2011-05-22	PZ	PZ/2011/00005		251,00	57,73	308,73	0,00
2011-06-01	FZ	FZ/2011/00004		251,00	57,73	308,73	308,73
2011-06-01	FZY	FZY/2011/00006		251,00	57,73	308,73	0,00
2011-06-07	WZ	WZ/2011/00001		540,00	124,20	664,20	0,00
				2 624,00	603,52	3 227,52	972,93

Filtr

Data od: 2011-11-01 do: 2011-11-30 Typy dokumentu: ☒ zaznacz wszystkie

Magazyn: <wszystkie>

Artykuł:

Stan dokumentu: <wszystkie>

- ☒ magazynowe przychodowe
- ☒ handlowe przychodowe
- ☒ handlowe rozchodowe
- ☒ księgowe
- ☒ magazynowe rozchodowe

Historia operacji z udziałem kontrahenta

We współpracy z kontrahentami bardzo ważnym zagadnieniem jest kredyt kupiecki, będący jednym z głównych źródeł finansowania krótkoterminowego przedsiębiorstw. Comarch ERP Altum pozwala na precyzyjne zarządzanie limitem kredytowym dla poszczególnych kontrahentów. Informacja o pozostałym do wykorzystania limicie prezentowana jest w nagłówku dokumentów przychodowych (zamówienie sprzedaży, faktura sprzedaży, paragon). W zależności od konfiguracji, w sytuacji przekroczenia limitu kredytowego system może nie reagować, wyświetlać ostrzeżenie, lub też całkowicie blokować dalsze transakcje.

Ogólne Diagram Serie Magazyny Widoczność Schematy numeracji

Parametry :

Kod: FS

Nazwa: Faktura sprzedaży

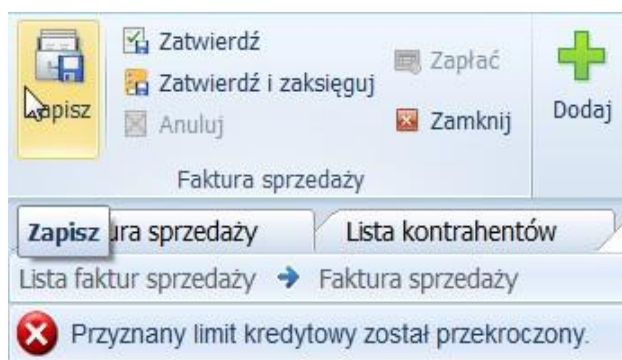
Grupa: handlowe rozchodowe

☒ Uwzględniaj w okresie operacji handlowych

Kontrola limitu kredytowego przy zatwierdzaniu dokumentu :

☐ Brak kontroli ☒ Ostrzeżenie ☐ Blokada sprzedaży

Definiowanie ustawień kontroli limitu kredytowego



Ustawienie blokady transakcji przy przekroczeniu limitu kredytowego może uniemożliwiać dokonanie nowej transakcji

5.3. Praca na dokumentach – intuicyjność i wygoda

Platforma Comarch ERP Altum została wyposażona w mechanizmy mające na celu efektywne zarządzanie dokumentami. Należą do nich:

- Stany dokumentów

Dokumenty handlowe, tak jak wszystkie inne typy dokumentów w Comarch ERP Altum, mogą mieć różne stany, np. zainicjowany, niezatwierdzony, anulowany itd.

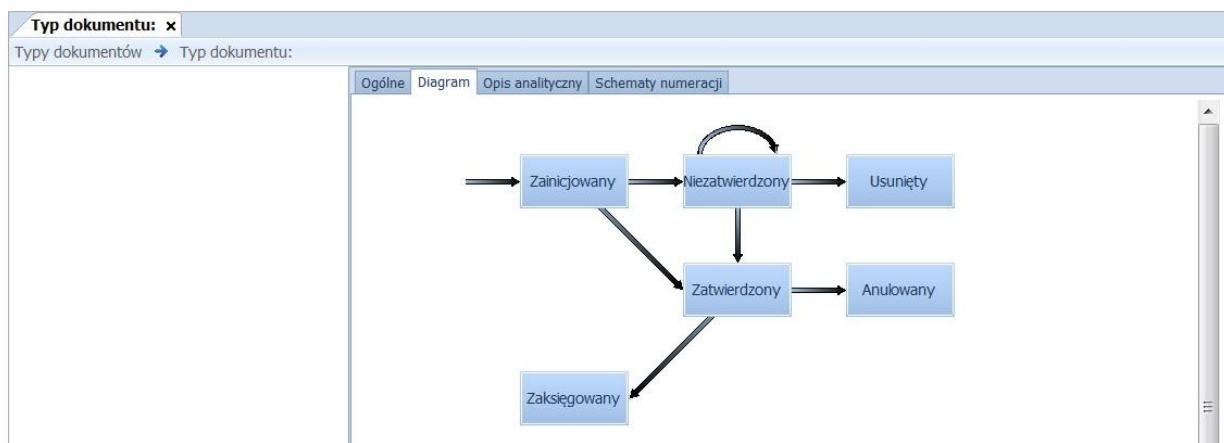


Diagram przedstawiający możliwe stany dokumentu na przykładzie faktury

Stany pozwalają precyzyjnie określić zakres praw Użytkowników – począwszy od zainicjowania dokumentu, kończąc na jego finalnym zatwierdzeniu. Nagłówki dokumentów, w zależności od stanu, prezentowane są w systemie w różnych, dowolnie modyfikowalnych kolorach.

Faktura sprzedaży Typ dokumentu: **Lista faktur sprzedaży** x

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Numer	Data wystawienia	Data sprzedaży	Kod nabywcy	Nazwa nabywcy	Adres	Stan
FS/2012/00007/CE	2012-03-19	2012-03-19	LAN5	LAN5	Kraków, Prosta 10	Zatwierdzony
FS/2012/00006/CE	2012-03-19	2012-03-19	TS	Tomasz Swolkień	Kraków, Pod Dębem 12	Niezatwierdzony
FS/2012/00005/CE	2012-03-19	2012-03-19	TS	Tomasz Swolkień	Kraków, Pod Dębem 12	Anulowany
FS/2012/00004/CE	2012-03-19	2012-03-19	COMARCH	Comarch S.A.	Kraków, Al. Jana Pawł...	Zaksięgowany
FS/2012/00003/CE	2012-03-13	2012-03-13	COMARCH	Comarch S.A.	Kraków, Al. Jana Pawł...	Zatwierdzony
FS/2012/00002/CE	2012-02-20	2012-02-20	ABA	ABA	Kraków, Wielicka 230	Zatwierdzony
KWFS/2012/00001/CE					Kraków Wielicka 230	-8,00
FS/2012/00001/POS1	2012-02-23	2012-02-23	COMARCH	Comarch S.A.	Kraków, Al. Jana Pawł...	Zatwierdzony
FS/2012/00001/CE	2012-02-20	2012-02-20	ABA	ABA	Kraków, Wielicka 230	Zatwierdzony

Przykładowa lista dokumentów z różnymi kolorami dla poszczególnych stanów

- Historyczność transakcji

Comarch ERP Altum pozwala na prowadzenie kontroli procesów sprzedażowych dzięki pełnej historyczności transakcji. W każdym momencie możemy ustalić, kto wykonał daną operację na dokumencie (np. kto dokument wystawił/zmodyfikował/anulował). Dzięki temu możemy mieć pewność, że każde działanie wykonane przez operatorów pozostawi swój ślad.

Ogólne	Kontrahenci	Waluty	Kwoty	Dokumenty skojarzone	Opis	Atrybuty	Opis analityczny	Historia zmian	Załączniki
Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.									
Nazwa operacji		Użytkownik		Data zmiany					
Zatwierdzenie		admin		13-03-2012 11:46:11					
Anulowanie		admin		13-03-2012 11:46:58					

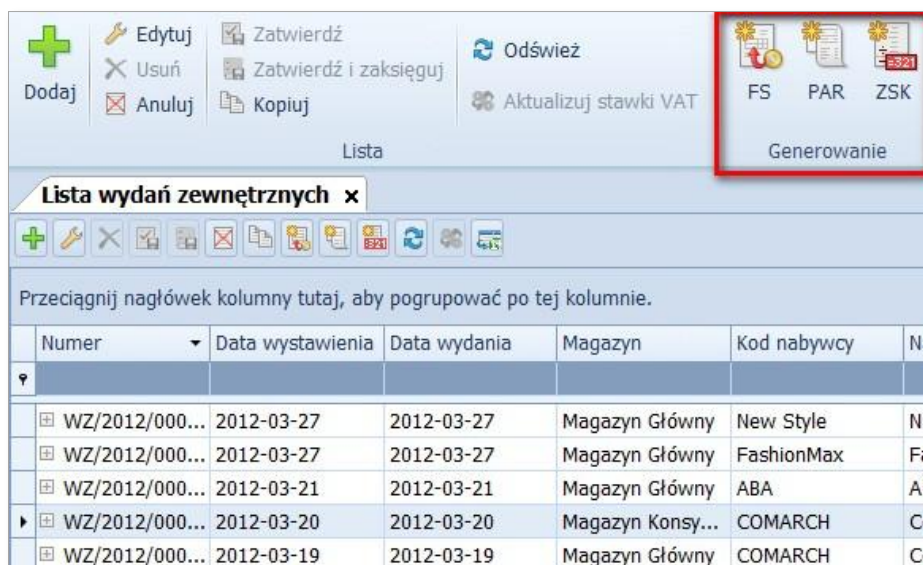
Historia zmian na przykładzie dokumentu WZ

- Obsługa kodów EAN

W Comarch ERP Altum każdy nowo utworzony dokument ma przypisywany kod EAN, który widoczny jest jedynie na wydruku dokumentu. Na listach istnieje możliwość wyszukiwania dokumentów po kodach EAN. Nie ma znaczenia, na której liście wpisany zostanie kod EAN szukanego dokumentu. Jeśli wpisemy go na liście np. faktur zakupu, a dokument jest innego typu niż dokument faktury zakupu, to i tak zostanie on otwarty do edycji. Takie rozwiązanie pozwala szybko i wygodnie wyszukiwać dokumenty dowolnego typu na podstawie kodów EAN.

- Generowanie dokumentów z innych dokumentów

Tworzenie dokumentów na bazie innych dokumentów eliminuje wielokrotne wprowadzanie tych samych danych. Funkcjonalność pozwala np. na przekształcanie zamówienia sprzedaży w fakturę za pomocą jednego kliknięcia. Odpowiednie dane są automatycznie przenoszone z dokumentu bazowego, dzięki czemu Użytkownik oszczędza czas.



Z zaznaczonego dokumentu możliwe jest wygenerowanie innych dokumentów z użyciem jednego przycisku

Wygenerowany dokument przed zapisaniem można modyfikować – np. zmieniać ilości artykułów lub ich ceny przy wykorzystaniu opcji „Edit-in-Place” („edytuj w miejscu”), czyli modyfikując konkretne wartości bezpośrednio w polach, gdzie występują. System umożliwia np. generowanie wielu dokumentów WZ z jednej faktury, czy też odwrotnie – generowanie wielu faktur do jednego dokumentu WZ. Wszystkie dokumenty powiązane z danym dokumentem są widoczne w jednym miejscu – na zakładce „Dokumenty skojarzone”. Przykładowo, jeśli z oferty wygenerowano zamówienie, które następnie zostało przekształcone do faktury, a w konfiguracji wybrano opcję automatycznego generowania dokumentów magazynowych do dokumentów handlowych, to na fakturze w zakładce „Dokumenty skojarzone” widoczne będą oferta, zamówienie oraz dokument wydania zewnętrznego.

Faktura sprzedaży x

Ogólne Kontrahenci Waluty Kwoty Dokumenty skojarzone Opis Atrybuty Opis analityczny Historia zmian Załączniki

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Numer	Data wystawi...	Kontrahent / ...	Wartość netto	Wartość brutto	Typ dokumentu	Data realizacji
OS/2012/00001/CE	2012-02-21	ABA	3 056,00	3 758,88	Oferta sprzed...	2012-02-21
▶ ZS/2012/00003/CE	2012-02-21	ABA	3 056,00	3 758,88	Zamówienie s...	2012-02-21
FSV/2012/00007/CE	2012-03-21	ABA	3 056,00	3 758,88	Faktura VAT s...	2012-03-21
WZ/2012/00011/CE	2012-03-21	ABA	3 056,00	3 758,88	Wydanie zew...	

Dokumenty skojarzone z fakturą sprzedaży – oferta, zamówienie, wydanie zewnętrzne, faktura VAT

5.4. Od zapytania do faktury – elastyczna obsługa transakcji

Funkcjonalność Comarch ERP Altum pozwala na łatwą i elastyczną obsługę procesów przedsprzedażowych i sprzedażowych realizowanych zgodnie z różnymi scenariuszami, od zapytania ofertowego, poprzez ofertę, zamówienie, paragon, aż po wystawienie lub wprowadzenie faktury (także faktury zaliczkowej) i ewentualne jej skorygowanie.

5.4.1. Zapytania ofertowe, oferty

System Comarch ERP Altum daje możliwość ewidencji zapytań ofertowych zakupu oraz zapytań ofertowych sprzedaży. Mogą one zawierać konkretne elementy lub tylko ogólny opis poszukiwanego artykułu. Pierwszy przypadek dotyczy stałego klienta, który zna katalog produktów, drugi najczęściej odzwierciedla przypadek nowego klienta, kierującego ogólne zapytanie odnośnie oferty handlowej, a niekoniecznie o konkretny artykuł.

Zapytanie ofertowe sprzedaży jest dokumentem odzwierciedlającym zainteresowanie klienta naszymi artykułami – towarem, kompletem, usługą. Złożone w formie ustnej lub wysłane elektronicznie, jest następnie rejestrowane w systemie Comarch ERP Altum.

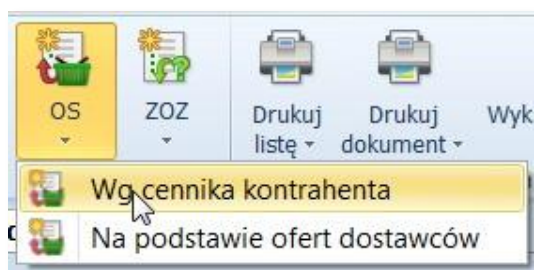
Ogólne	Kontrahenci	Dokumenty skojarzone	Atrybuty	Załączniki
Numer: ZOS	/	2012	/	00001
Numer obcy:	2012/05/27-1311			
Nabywca	Best Prices			
Odbiorca	Best Prices			
Centrum:	Firma			
Opis:	Proszę o przesłanie szczegółowej oferty cenowej oraz podanie najbliższego możliwego terminu realizacji na artykuły wymienione poniżej. Przypominam, że na ostatnim spotkaniu uzgodniliśmy, że przy kolejnym zamówieniu otrzymamy preferencyjne warunki cenowe.			
Stan dokumentu: Zainicjowan Data wystawienia: 2012-05- ☐ Odrzuć				

Elementy				
Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.				
Lp.	Kod	Nazwa	Ilość	Jm.
1	850-01	Długopis 850-01	4,0000	karton
2	870-01	Kartki samoprzylepne 870-01	2,0000	karton
3	820-01	Segregator 820-01	3,0000	karton

Zapytanie ofertowe sprzedaży

Możliwość elastycznego ewidencjonowania zapytań ofertowych sprzedaży w Comarch ERP Altum daje wiedzę o potencjalnym zainteresowaniu ofertą. Dodatkową korzyścią jest możliwość łatwego przekształcania zapytań ofertowych do ofert, na podstawie jednej z dwóch opcji:

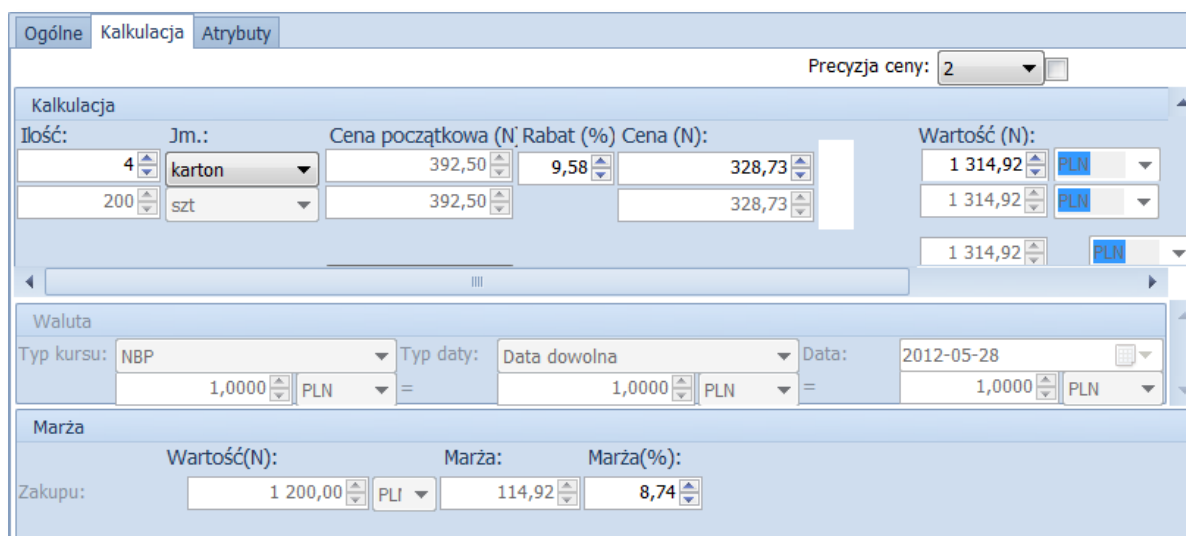
- wg cennika kontrahenta,
- na podstawie ofert dostawców.



Opcje dostępne podczas generowania oferty sprzedaży z zapytania ofertowego

Generowanie ofert sprzedaży bezpośrednio z zapytań ofertowych sprzedaży oszczędza czas i pozwala szybciej reagować na zapytania potencjalnych klientów, a opcja generowania ofert sprzedaży na

podstawie cennika kontrahenta daje możliwość indywidualizowania ofert i uwzględniania przydzielonych rabatów.



Ilość	Jm.	Cena początkowa (N)	Rabat (%)	Cena (N)	Wartość (N)
4	karton	392,50	9,58	328,73	1 314,92
200	szt	392,50		328,73	1 314,92

Waluta

Typ kursu: NBP Typ daty: Data dowolna Data: 2012-05-28

1,0000 PLN = 1,0000 PLN

Marża

Zakupu: 1 200,00 Wartość(N): 114,92 Marża(%): 8,74

Za zakładkę „Kalkulacja” dla każdego elementu oferty sprzedaży możemy kontrolować m.in. poziom marży

Comarch ERP Altum pozwala także na ewidencjonowanie dokumentów zapytań ofertowych zakupu, które kierowane są do sprzedawcy/dostawcy, w celu uzyskania informacji, czy dysponuje artykułem, który nas interesuje i jest w stanie nam go dostarczyć. Po uzyskaniu odpowiedzi od dostawcy rejestrujemy ofertę zakupu, która powiązana jest ze złożonym przez nas zapytaniem ofertowym.

Co istotne, z poziomu zatwierdzonej oferty zakupu użytkownik ma możliwość wygenerowania cennika. Jest to znaczna oszczędność czasu, ponieważ pozwala uniknąć ręcznego wprowadzania cen zakupu do systemu. Zatwierdzona oferta zakupu może także zostać przekształcona do oferty sprzedaży, dla jednego lub wielu kontrahentów jednocześnie, co znacznie oszczędza czas potrzebny na przygotowanie ofert.

5.4.2. Zamówienia i ich realizacja

Jeśli klient zdecyduje się na przyjęcie otrzymanej od nas oferty sprzedaży, to w systemie może być ona w łatwy sposób przekształcana do zamówienia sprzedaży. Od razu z poziomu generowanego zamówienia użytkownik ma możliwość podjęcia decyzji, czy zamawiane artykuły mają być rezerwowane. Dzięki temu możliwe jest uniknięcie sytuacji, gdy na etapie przyjmowania zamówienia potwierdziliśmy dostępność zamawianych towarów, a w momencie sprzedaży okazało się, że „w międzyczasie” zostały one sprzedane innemu kontrahentowi.

System Comarch ERP Altum daje możliwość elastycznej realizacji zamówień sprzedaży zgodnie z różnymi scenariuszami, m.in:

- Wydanie towaru (WZ), a w dalszej kolejności wystawienie faktury bądź paragonu do dokumentu WZ,
- Wystawienie faktury (FS) lub paragonu (PAR), a następnie wydanie towaru dokumentem WZ,
- Wystawienie faktury (FS) lub paragonu (PAR), i jednocześnie automatyczne wystawienie dokumentu WZ (opcja automatycznego generowania dokumentów magazynowych określana jest w konfiguracji systemu),
- Wygenerowanie zamówienia zakupu na zamawiane artykuły,
- Wystawienie faktury zaliczkowej,
- Zamówienie wewnętrzne artykułów (ZWE) bądź przesunięcie ich z innego magazynu (MM-).



Dokumenty możliwe do wygenerowania z zamówienia sprzedaży

System Comarch ERP Altum obsługuje sprzedaż lub zakup poprzedzony zaliczką. Faktury zaliczkowe sprzedaży oraz zakupu są dokumentami handlowymi, rejestrowanymi w wyniku otrzymania lub przekazania środków pieniężnych na poczet przyszłej sprzedaży/zakupu. W chwili rozliczania transakcji wartość faktury sprzedaży oraz zakupu zostaje pomniejszona o wartości wcześniej zarejestrowanych faktur zaliczkowych. Powodują one naliczenie wartości netto, brutto, podatku VAT i generują płatności. Dla użytkownika to duże ułatwienie, ponieważ nie musi on ręcznie rozliczać wpłaconych zaliczek.

Zamówienie: ZS/2012/00003: 1538,19 PLN

Ustalanie wartości faktury zaliczkowej

Przeciągnij nagłówki kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Stawka VAT	Zaliczka maksymalna	Zaliczka
▶ Stawka I 5%	87,37	15
Stawka B 8%	442,63	100
Stawka H 23%	1008,19	150

Okno ustalania wartości zaliczki

Możliwa jest także częściowa realizacja zamówień sprzedaży. Przykładowo, jeśli klient zamawia 10 sztuk towaru, a dostępnych jest jedynie 5 sztuk, możemy bezpośrednio z poziomu zamówienia sprzedaży zamówić brakujące zasoby, a jednocześnie wystawić dokument handlowy na te towary, które aktualnie można sprzedać. Zamówione zasoby są widoczne na liście artykułów w kolumnie „Zamówienia”.

Generuj:

☒ Jedno zamówienie

☐ Na podstawie ofert dostawców

Uwzględniaj pozycje:

☒ Wszystkie

☐ Niezrealizowane

☐ Niezrealizowane bez zasobów

Podczas generowania zamówienia zakupu z zamówienia sprzedaży użytkownik może określić, jakie pozycje mają zostać zamówione

Oczywiście realizacja transakcji nie musi wiązać się z przejściem pełnej ścieżki od zapytania ofertowego do wystawienia dokumentu handlowego. Użytkownik ma dużą elastyczność i może realizować transakcje zgodnie z bieżącymi potrzebami i specyfiką danej sytuacji.

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Kod	Nazwa	Aktywny	Ilość	Rezerwacje	Zamówienia	Braki	Jednostka	Netto	Brutto	Waluta
118-01	Trampki 118-01	☒	158	6	24		3 szt	147,36	181,25	PLN
900-01	Piekarnik 900-01	☒	18	0	0		0 szt	2 593,50	3 190,00	PLN
900-02	Piekarnik 900-02	☒	16	0	0		0 szt	2 475,61	3 045,00	PLN
910-01	Pralka 910-01	☒	8	0	0		0 szt	707,32	870,00	PLN

Ilość zamówionych zasobów widoczna jest w kolumnie „Zamówienia” na liście artykułów

5.5. Zarządzanie cenami i rabatami – narzędzia przygotowania atrakcyjnej oferty dla klienta

Skuteczne zarządzanie cenami jest jednym z bardziej istotnych czynników wpływających na wynik finansowy firmy. Comarch ERP Altum pozwala na wykorzystanie kombinacji różnych typów cen, cenników przychodowych i rozchodowych, stosowanie rabatów, bonów czy też skonta, co umożliwia przygotowanie atrakcyjnej oferty dla Klienta. Jednocześnie system dba o utrzymanie wymaganego poziomu marż.

5.5.1. Cenniki i typy cen

W systemie Comarch ERP Altum możliwe jest definiowanie cenników rozchodowych oraz przychodowych. Cenniki mogą być budowane dla poszczególnych grup towarowych, a także różnicowane dla konkretnych kontrahentów lub ich grup. Platforma Comarch ERP Altum pozwala łatwo zarządzać okresem obowiązywania cenników.



Zakładki „Typy cen” oraz „Cenniki” są dostępne w obszarach Sprzedaż i Zakup – w zależności, czy mowa o cennikach rozchodowych, czy przychodowych.

Cenniki funkcjonują na zasadzie tzw. cenników oddziałowych. Oznacza to, iż każdy oddział danej firmy może posiadać cenniki dedykowane specjalnie dla niego. W przypadku pracy oddziałowej często spotykana jest sytuacja, gdy oddziały mieszczące się w innych miastach, czy nawet państwach, mają różne ceny na te same artykuły. Dodatkowo, ważne jest, aby dany oddział nie posiadał informacji o cenach, po jakich następuje sprzedaż w innych oddziałach. Dzięki cennikom

oddziałowym w Comarch ERP Altum możliwe jest obsłużenie takiej sytuacji. O tym, które cenniki będą dostępne w danym oddziale decyduje przypisanie typów cen do odpowiednich oddziałów w strukturze firmy.

Ogólne	Adresy	Deklaracje	Serie	Magazyny	Typy cen	Formy płatności	Kasa/Bank	Dokumenty	Operatorzy	Stanowiska POS
Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.										
Nazwa	Rodzaj	Przypisani kontrahenci	Domyślna	Aktywna						
▼		☐	☐	☐						
Detaliczna	Rozchodowa	☐	☒	☒						
Hurtowa	Rozchodowa	☐	☐	☒						
Zakupu	Przychodowa	☐	☒	☒						
Złoty	Przychodowa	☐	☐	☒						

Konfigurowanie typów cen dostępnych dla danego oddziału

Ogólne

Kalkulacja

Podstawa kalkulacji:

Inny cennik

Nazwa cennika:

Cennik Zakupu Lipiec 2011

Ceny:

1,45

Mnożnik:

1,45

Artykuły z cennika

Artykuły

Tylko z niezerowymi cenami

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Kod	Nazwa	Cena z cen...	Mnożnik	Cena netto	Cena brutto	Waluta	Punkty	Czas dost...	Data aktywacji
100-01	Czółenko 1...	199,0000	0,00	288,55	354,92 PLN		0	0	2012-01-24
500-01	Koszula 500...	49,0000	0,00	71,05	87,39 PLN		0	0	2012-01-24
500-02	Koszula 500...	38,0000	0,00	55,10	67,77 PLN		0	0	2012-01-24
201-01	Kurtka 201-01	399,0000	0,00	578,55	711,62 PLN		0	0	2012-01-24
600-01	Spodnie 60...	119,0000	0,00	172,55	212,24 PLN		0	0	2012-01-24
601-01	Spodnie 60...	119,0000	0,00	172,55	212,24 PLN		0	0	2012-01-24
601-02	Spodnie 60...	210,0000	0,00	304,50	374,54 PLN		0	0	2012-01-24
602-01	Spodnie 60...	205,0000	0,00	297,25	365,62 PLN		0	0	2012-01-24
400-01	Strój kompl...	49,0000	0,00	71,05	87,39 PLN		0	0	2012-01-24
400-02	Strój kompl...	53,0000	0,00	76,85	94,53 PLN		0	0	2012-01-24
400-03	Strój kompl...	47,0000	0,00	68,15	83,82 PLN		0	0	2012-01-24
300-01	Torebka 30...	199,0000	0,00	288,55	354,92 PLN		0	0	2012-01-24
300-03	Torebka 30...	189,0000	0,00	274,05	337,08 PLN		0	0	2012-01-24
300-04	Torebka 30...	179,0000	0,00	259,55	319,25 PLN		0	0	2012-01-24
202-05	Kurtka 202-05	315,0000	0,00	456,75	561,80 PLN		0	0	2012-01-24
207-03	Kurtka 207-03	329,0000	0,00	477,05	586,77 PLN		0	0	2012-01-24

Widok okna cennika – zakładka kalkulacja

Ponadto, cenniki umożliwią również różnicowanie cen artykułów względem wartości cech. Daje to możliwość wprowadzania różnych cen dla poszczególnych cech artykułu bez konieczności powielania kartotek towarowych. Operator może elastycznie zdecydować, że tylko niektóre cechy (wpływające na partię) będą różnicować ceny. W przypadku, gdy wśród cech definiujących partię mamy np. cechę „Kolor”, cechę „Rozmiar” oraz cechę „Lokalizacja”, możemy zdecydować, że tylko cecha „Kolor” i cecha „Rozmiar” mają wpływ na różnicowanie cen. Cecha „Lokalizacja” nie ma znaczenia i nie będzie brana pod uwagę.

Nazwa cechy	Wpływa na partię	Słownik wartości	Typ wartości	Cennik
Kolor	☒	Kolor	Tekst	☒
Rozmiar	☒	Rozmiar	Tekst	☒
Lokalizacja	☒	<nieustawiony>	Tekst	☐

Oznaczanie cech wpływających na cenę artykułu

Definiowanie cen dla poszczególnych kombinacji wartości cech odbywa się z wykorzystaniem tzw. macierzy cech. Macierz przedstawia dostępne kombinacje cech, które wpływają na cenę, z możliwością edycji cen dla poszczególnych komórek. Tło, z jakim prezentowane są komórki macierzy informuje użytkownika o tym, w jakich wariantach cech dany artykuł jest dostępny – komórki wypełnione szarym tłem dotyczą wariantów nie występujących dla danego artykułu i nie są edytowalne. Edycja w poszczególnych komórkach macierzy odbywa się prostą metodą, można użyć też opcji dodawania/usuwania/kopiowania w menu kontekstowym oraz przy pomocy skrótów klawiaturowych. Wpływa to na dużą wygodę pracy na cennikach.

Rozmiar	biały	czarny	czerwony
L	80,0000	100,0000	
M	90,0000	110,0000	
S			110,0000
XL			120,0000

Definiowanie cennika wg cech

Funkcjonalność cenników jest ściśle powiązana z funkcjonalnością typów (rodzajów) cen. Każdy cennik jest tworzony w oparciu o jeden konkretny typ ceny, natomiast na bazie jednego typu ceny można utworzyć dowolną ilość cenników. W systemie Comarch ERP Altum można zdefiniować wiele typów cen, np. hurtowa, detaliczna. Niezbędne jest jednak, aby każdy typ miał określony rodzaj – rozchodowy lub przychodowy, zależny od typu dokumentów, przy których będzie wykorzystywany.

System uzbrojony jest w mechanizmy usprawniające tworzenie cenników – m.in. kalkulacja cen na bazie najwyższej lub ostatniej ceny zakupu, albo na bazie innego cennika, tworzenie cenników na bazie otrzymanych ofert, eksport cenników do arkusza kalkulacyjnego. Nawet po dokonaniu

kalkulacji cen na podstawie wybranej metody możliwa jest zmiana wybranych wartości cennika bezpośrednio dla każdego artykułu z osobna. Daje to możliwość z jednej strony szybkiego przygotowania nowego cennika, a z drugiej elastycznych możliwości modyfikacji wybranych pozycji.

Kod	Nazwa	Cena z cenn...	Mnożnik	Cena netto	Cena brutto	Waluta	Punkty
00-920-0412...	Torebka CI...	131,7000	1,80	237,06	291,58	PLN	3
00-910-0210...	Torebka CI...	175,6000	1,80	316,08	388,78	PLN	2
00-520-1508...	Torba FOLK...	241,4500	1,80	434,61	534,57	PLN	4
00-500-0404...	Torba FOLK...	158,0400	1,80	284,47	349,90	PLN	5
00-630-0707...	Torba FOLK...	193,1600	1,80	347,69	427,66	PLN	1
00-720-0114...	Torebka RE...	223,8900	1,80	403,00	495,69	PLN	0
00-770-0613...	Torebka RO...	188,7700	1,80	339,79	417,94	PLN	2
00-450-0707...	Torba S-CO...	149,2600	1,80	268,67	330,46	PLN	3
00-330-0505...	Torba S-CO...	219,5000	1,80	395,10	485,97	PLN	8
00-160-0101...	Torba SLON...	307,3000	1,80	553,14	680,36	PLN	4
00-180-0101...	Torba SLON...	386,3200	1,80	695,38	855,31	PLN	9

Dostępne metody kalkulacji cennika

5.5.2. Rabaty

Comarch ERP Altum pozwala na obsługę nawet bardzo skomplikowanej polityki rabatowej, co ma ogromne znaczenie zwłaszcza w firmach o profilu handlowym.



Obszar związany z rabatami dostępny jest z poziomu zakładki „Sprzedaż”

Użytkownik ma możliwość wykorzystania kombinacji dostępnych w systemie typów rabatów:

- rabaty towarowe – rabaty pozwalające definiować warunki przydzielania rabatów dla danego nabywcy lub grupy nabywców na dany artykuł lub grupę artykułów (np. rabat na artykuły

producenta X dla grupy kluczowych odbiorców), rabaty progowe pozwalające określić progi ilości artykułu/artykułów kupowanych przez kontrahentów i wysokość rabatu uzależnioną od tych ilości (np. rabat 5% przy zakupie min. 100 sztuk, a 10% przy zakupie powyżej 200 sztuk), rabat dla kontrahenta lub grupy kontrahentów na wskazaną formę płatności (np. upust za zapłatę gotówką);

- rabaty nagłówka – rabat wartościowy lub procentowy, przydzielany w nagłówku wystawianego dokumentu.

Rabaty towarowe są automatycznie naliczane przez system na podstawie zdefiniowanych warunków, podczas dodawania elementu na dokument. Natomiast rabaty nagłówka są przydzielane przez operatora bezpośrednio na dodawanym dokumencie.

Ponieważ rabaty w systemie Comarch ERP Altum mogą się kumulować, ważna jest kolejność ich naliczania. Użytkownik może sam decydować, który upust ma być naliczany w pierwszej, a który w dalszej kolejności. Odbывается to w bardzo prosty sposób, za pomocą przycisków strzałek. Dla każdego typu rabatu użytkownik może także określić, czy w przypadku zaistnienia warunków skutkujących przydzieleniem tego upustu kolejne rabaty także mają być uwzględniane. Wielopoziomowa struktura rabatów pozwala elastycznie wykorzystywać to narzędzie jako środek do osiągnięcia różnego rodzaju celów, np. utrzymania lojalności pewnych grup klientów przez utrzymanie preferencyjnych warunków sprzedaży czy też wyprzedania zalegających zapasów wybranego asortymentu.

Lp	Typ	Uwzględniaj kolejne rabaty
1	Rabat nabywcy na artykuł	☒
2	Rabat nabywcy na grupę artykułów	☒
3	Rabat grupy nabywców na artykuł	☒
4	Rabat grupy nabywców na grupę artykułów	☒
5	Rabat progowy na artykuł	☒
6	Rabat kontrahenta na formę płatności	☒
7	Rabat grupy kontrahentów na formę płatności	☒
8	Procentowy rabat nagłówka	☐
9	Wartościowy rabat nagłówka	☐

Typy rabatów wraz z możliwością ustalenia kolejności naliczania rabatów oraz wskazania, czy kolejne rabaty mają zostać uwzględnione

Dodatkowo możliwe jest definiowanie maksymalnego progu łącznego rabatu, który może udzielić dany pracownik. Rabat łączny będący efektem połączenia wszystkich rabatów towarowych i rabatu nagłówka dla danej transakcji nie może przewyższać maksymalnego rabatu dla danego użytkownika. Ta funkcjonalność pozwala skutecznie zarządzać uprawnieniami poszczególnych sprzedawców – np. handlowcy odpowiedzialni za kontakty ze stałymi odbiorcami mogą mieć możliwość przydzielania wyższych rabatów łącznych.

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.			
Login	Pracownik	Jednostka organizacyjna	Rabat [%]
admin	Tomasz SwolkieŃ		10,00
cdn\lukasz.semeniuk	Łukasz Semenik		8,00
jan	Jan Kowalski		19,00

Edycja maksymalnego rabatu dla użytkownika

Dla zachowania przejrzystości wszystkie rabaty dotyczące konkretnej transakcji są widoczne na dokumencie sprzedażowym, w osobnej zakładce. Daje to możliwość prześledzenia, w jaki sposób rabaty zostały przydzielone dla każdej transakcji.

Struktura rabatu (FS/2012/00007/CE) - Rabaty liczone od wartości

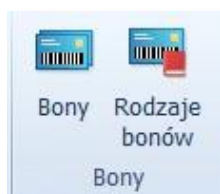
Artykuł:	100-01							
Ilość:	15	Cena początkowa (N):	234,59 PLN	Cena po rabacie (N):	219,59 PLN			
Rabat:	6,39 %	Wartość początkowa	3 518,85 PLN	Wartość końcowa (N):	3 293,82 PLN			
Rabaty								
Lp.	Typ	Nazwa	Sposób łąc...	Rabat %	Rabat całko...	Wartość ra...	Wartość pr...	Wartość po
1								
1	Rabat nabywc...	rabat dla stałego klienta	Dodaj	2,00%	2,00%	70,38	3 518,85	3 448,47
2	Rabat kontrah...	rabat za płatność gotówką	Dodaj	1,50%	3,50%	52,78	3 448,47	3 395,69
3	Rabat użytko...	Rabat użytkownika	Dodaj	2,89%	6,39%	101,87	3 395,69	3 293,82
Rabat nagłówka								
Typ rabatu				Wartość rabatu				
Procentowy rabat nagłówka				101,87				
Wartościowy rabat nagłówka				0,00				
Pozostały rabat użytkownika				0,00				

Podgląd struktury rabatu dla wybranej transakcji

5.5.3. Bony

Bony, czyli dokumenty stosowane jako substytuty pieniądza, są formą płatności bardzo często stosowaną w obrocie gospodarczym. Najczęściej uprawniają one posiadacza do nabycia towarów w określonym terminie i miejscu. Ich stosowanie może służyć różnym celom – np. jako element systemów wsparcia finansowego i motywacji pracowników, czy też jako bonifikata udzielana za

konkretne zakupy, którą można wykorzystać później przy płatnościach w tym samym sklepie lub sieci. System Comarch ERP Altum obsługuje płatności bonami, co pozwala na poszerzenie wachlarza dostępnych form płatności.



Obszar związany z bonami dostępny jest z poziomu zakładki „Finanse”

W przypadku płatności bonami możemy mieć do czynienia z dwoma głównymi typami bonów:

- Bony wewnętrzne, emitowane np. przez sieci handlowe – sieć emituje własne bony, które sprzedaje za gotówkę lub wydaje klientom (np. w jako zwrot gotówki za zwracany towar).
- Bony zewnętrzne, np. SodexHo – emitowane przez jednego emitenta, mogą być realizowane w różnych sklepach. Przy płatności bonem zewnętrznym firma handlowa otrzymuje pieniądze za zrealizowany bon od emitenta. W tym przypadku realizacja płatności przebiega podobnie, jak w przypadku karty płatniczej.

Specjalnym rodzajem bonów wewnętrznych są karty podarunkowe. Sieć emituje własne karty podarunkowe, które sprzedaje klientom. Następnie klient realizuje płatność taką kartą w kasie sieci. Karta podarunkowa może być używana wielokrotnie, do czasu wykorzystania przypisanej jej kwoty. Po każdym zakupie za pomocą takiej karty od jej salda odejmowana jest wartość zakupów (płatności). Po wyczerpaniu salda karty lub po upływie określonego terminu ważności, karta staje się nieaktywna i nawet jeśli zostaną na niej jakieś środki, klient nie może z niej skorzystać.

Rodzaje bonów x						
Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.						
Wartość	Opis	Kwota	Waluta	Aktywny	Termin ...	Wydawanie reszty
▼				☐		☐
Wewnętrzny sprzedany	Bon wewnętrzny, który został sprzedany klientowi	1 100,00	PLN	☒	30	☒
Wewnętrzny wydany	Bon wewnętrzny, który został przekazany, jako reszta, zapłata za FZ lub podczas zwrotu towaru	200,00	PLN	☒	365	☒
SodexHo	Bon podarunkowy emitowany przez firmę Sodexo	50,00	PLN	☒	7	☐
▶ Karta podarunkowa	Karta podarunkowa, która została sprzedana klientowi	325,00	PLN	☒	30	☐

Lista rodzajów bonów

Comarch ERP Altum obsługuje płatności wszystkimi powyższymi rodzajami bonów. Bony wewnętrzne są ewidencjonowane w systemie, a podczas zapłaty nimi istnieje możliwość sprawdzenia, czy dany bon jest ważny i czy nie został już wykorzystany. Użytkownik ma możliwość zdecydowania, czy przy

płatności danym bonem ma być wydawana reszta. Płatności bonami są rejestrowane po stronie operacji kasowo-bankowych, a rozliczenie bonu odbywa się na etapie jego realizacji.

Netto:	726,17	PLN
Brutto:	893,18	PLN
Rabat:	0,00	PLN
Zapłacono:	0,00	PLN
Pozostaje:	893,18	PLN

Wybór bonu jako formy płatności na fakturze sprzedaży

5.5.4. Skonto

Oprócz rabatów, stosunkowo często stosowaną formą upustu jest skonto. Różnica między skontem a rabatem polega głównie na tym, że rabat stanowi opust z ceny udzielany odbiorcy za spełnienie określonych warunków w momencie sprzedaży lub po jej dokonaniu, skonto z kolei stanowi rodzaj ekwiwalentu za natychmiastową lub terminową zapłatę, i może być udzielane niezależnie od zdefiniowanych w systemie rabatów. Comarch ERP Altum w pełni wspiera obsługę skont, od ich definiowania, przez przydzielanie, po rozliczanie i księgowanie.

Skonto [%]	Ilość dni	Data ważności skonta	Wartość skonta	Kwota do uregulowania
10,00	2	2012-03-21	89,32	803,86

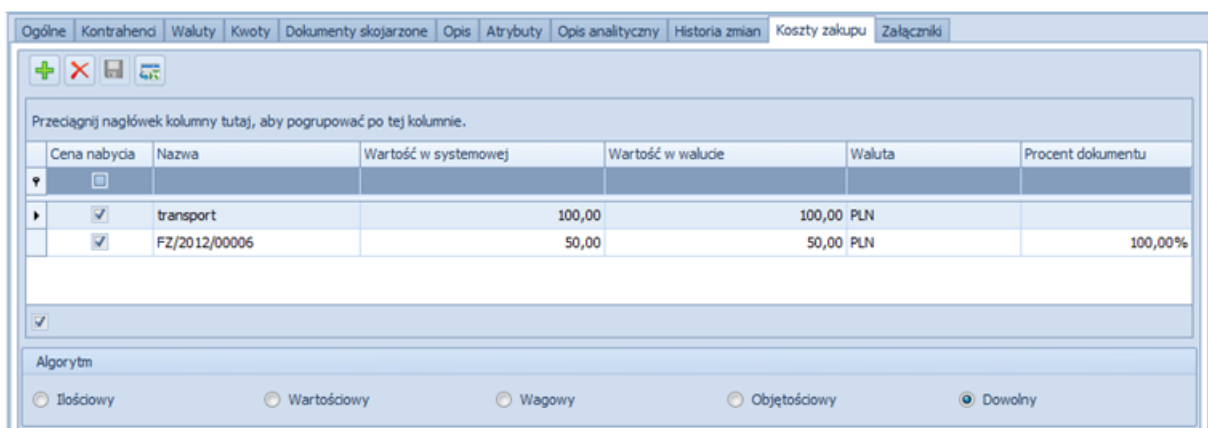
Definiowanie warunków przydzielenia skonta podczas edycji płatności na fakturze

Skonto jest określane w momencie ustalania lub edycji płatności, a przydzielenie skonta ma miejsce w momencie rozliczenia płatności. Funkcjonalność skont może być dodatkowym wsparciem w motywowaniu kontrahentów do szybkiego regulowania należności.

5.5.5. Cena nabycia a cena zakupu

System Comarch ERP Altum pozwala na precyzyjne określenie ceny zakupu, oraz daje możliwość rozliczenia kosztów zakupu i ustalenia ceny nabycia, czyli ceny zakupu artykułu powiększonej o koszty dodatkowe zakupu artykułu (np. koszty transportu), a pomniejszona o rabaty, upusty itp.

Ustalanie kosztów zakupu odbywa się na fakturze zakupu, na zakładce „Koszty zakupu”, gdzie użytkownik można wskazać dodatkowe koszty, a także wybrać algorytm podziału kosztów zakupu na poszczególne elementy dokumentu.



Cena nabycia	Nazwa	Wartość w systemowej	Wartość w walucie	Waluta	Procent dokumentu
	transport	100,00	100,00	PLN	
	FZ/2012/00006	50,00	50,00	PLN	100,00%

Algorytm

☐ Ilościowy
 ☐ Wartościowy
 ☐ Wagowy
 ☐ Objętościowy
 ☒ Dowolny

Określanie kosztów dodatkowych na fakturze zakupu

5.5.6. Rozliczenie kosztów zakupu

W każdej firmie istotną informacją jest rzeczywisty poziom zrealizowanej marży. Comarch ERP Altum daje możliwość ustalenia kosztu własnego sprzedaży. Służy do tego raport RKZ (Rozliczenie kosztu zakupu). Bazuje on na dokumentach ewidencjonujących wydanie towarów z magazynu i przedstawia koszt zakupu lub nabycia tych towarów. Rozliczenie kosztu zakupu pozwala na ustalenie rzeczywistej marży, jaką udało się uzyskać przy sprzedaży artykułów z danego dokumentu.

Użytkownik na etapie generowania raportu RKZ ma możliwość wskazania, jakie dokumenty (magazynowe lub handlowe) mają być brane pod uwagę, a także czy raport ma uwzględniać ceny nabycia, czy ceny zakupu. Analiza pozwala m.in. zweryfikować jaki wpływ na poziom marż z poszczególnych transakcji miały dodatkowe koszty zakupu.

Faktura zakupu **Lista RKZ**

☒ Dokumenty magazynowe ☐ Dokumenty handlowe (bez magazynowych)

☒ WZ ☒ KIWZ/KWWZ ☐ FS ☐ KIFS/KWFS
☒ RW ☒ KK ☐ PAR ☐ KIPAR/KWPAR

☒ Uwzględniaj koszty nabycia
☒ Uwzględniaj koszty zakupu

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Numer dokumentu	Data wyda...	Kontrahent	Wartość netto	Koszt zakupu	Marża zakupu	Koszt nabycia	Marża nabycia
WZ/2012/00009/CE	2012-03-19	COMARCH	19 064,52	14 230,35	4 834,17	16 230,35	6 834,17
RW/2012/00002/CE	2012-03-08	Nieokreślony	400,00	300,00	100,00	400,00	0,00
WZ/2012/00005/CE	2012-03-07	ABA	76 406,60	70 000,00	6 406,60	76 000,00	406,60
WZ/2012/00006/POS1	2012-02-27	COMARCH	690,24	538,50	151,74	538,50	151,74
RW/2012/00001/CE	2012-02-23	Nieokreślony	161,79	161,79	0,00	161,79	0,00

RKZ – możliwość analizy różnic między poziomem marż zakupu, a marż nabycia

5.5.7. Kontrola poziomu marży

Marża jako nadwyżka uzyskiwana ze sprzedaży towarów często jest wykorzystywana do określania rentowności sprzedaży, dlatego istotna jest możliwość stałej analizy poziomu marż realizowanych przez przedsiębiorstwo. Wiele firm decyduje się na pilnowanie minimalnej marży, tym samym nie dopuszczając do sprzedaży swoich dóbr poniżej określonego progu, wyrażonego procentowo. System Comarch ERP Altum daje możliwość zautomatyzowania procesu kontroli marży, dzięki czemu użytkownik nie musi jej sam wyliczać podczas sprzedaży.

Funkcjonalność kontroli marży w Comarch ERP Altum pozwala na zdefiniowanie minimalnej marży, która musi być osiągnięta. Wystarczy w konfiguracji określić sposób wyliczania marży, a następnie na karcie konkretnego artykułu wskazać minimalny poziom marży, jaka musi być zrealizowana przy jego sprzedaży i zaznaczyć parametr pilnowania marży dla wybranego cennika. Transakcje o niższych marżach będą wówczas blokowane, co pozwoli uniknąć nierentownej sprzedaży, a także nadużyć ze strony pracowników.

Ogólne Grupy Parametry Opis Kompletty Cenniki Zasoby i partie Partie w innych oddziałach Księgowe Atrybuty Załączniki

Kod: 201-01 Identyfikator: 19 ☒ Aktyw

Nazwa: Kurtka 201-01 Polski

Typ: Towar ☐ Edycja nazwy

VAT zakup: A 23% ☐ Artykuł wagowy

VAT sprzedaż: A 23% ☐ Rabat od ceny

Minimalna marża: 7,00 %

Numer katalogowy:

Ceny

Cennik	Typ	Netto	Bru...	Wa...	Pu...	Cz...	Mar...
I Cen...	Detaliczna	470...	578...	PLN	0	0	☒

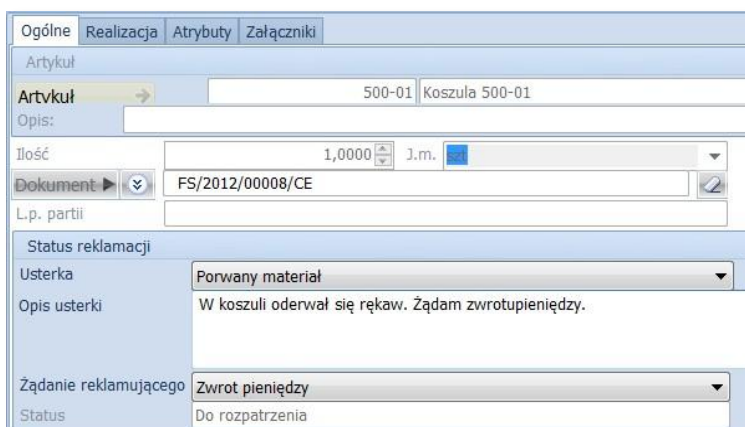
Określanie marży minimalnej na karcie artykułu

5.6. Reklamacje – profesjonalna obsługa posprzedażowa

System Comarch ERP Altum daje możliwość kompleksowego zarządzania reklamacjami. Funkcjonalność obejmuje zarówno proces ewidencjonowania i obsługi reklamacji zgłaszanych przez nabywców (reklamacje sprzedaży), jak i rejestrowania reklamacji zgłoszonych dostawcy (reklamacje zakupu). Sprawna obsługa reklamacji zwiększa szansę na utrzymanie pozytywnych relacji posprzedażowych z Klientem nawet w sytuacji usterki produktu, czy też zastrzeżeń do jakości usługi.

Do obsługi reklamacji służą dokumenty reklamacji sprzedaży oraz reklamacji zakupu. Dla ułatwienia wprowadzono dodatkowe stany dedykowane tym dokumentom, np. do rozpatrzenia, uznana, odrzucona, zrealizowana.

W procesie tworzenia reklamacji ważne jest wskazanie usterki oraz żądania reklamującego – wartości te można wybrać z predefiniowanych słowników. Możliwe jest rejestrowanie reklamacji na wiele pozycji na jednym dokumencie, co dodatkowo przyspiesza pracę.



Szczegóły reklamacji – m.in. opis usterki i żądanie reklamującego

Comarch ERP Altum pozwala na elastyczną obsługę różnych scenariuszy postępowania z reklamacjami, np. usunięcie wad i zwrot towaru, zwrot pieniędzy, wymianę towaru. W procesie obsługi poszczególnych etapów reklamacji system może automatycznie generować odpowiednie dokumenty handlowe i magazynowe, np. przyjęcia i wydania magazynowe, korekty dokumentów handlowych, wpłaty i wypłaty (np. w przypadku zwrotu gotówki). Użytkownik może określić termin rozpatrzenia i realizacji reklamacji, a następnie na bieżąco monitorować te terminy.

Obsługa reklamacji – wybór kolejnej akcji

Dodatkowym usprawnieniem jest możliwość przekazywania obsługi reklamacji między różnymi centrami, np. między działem sprzedaży, a centrum obsługi reklamacji, działem serwisowym itd.

Schemat postępowania w procesie reklamacyjnym, czyli poszczególne jego etapy, mogą być zdefiniowane na wzorcu reklamacji. Wówczas po wskazaniu jednego z wzorców, podczas pracy z dokumentem reklamacji system będzie automatycznie podpowiadał kolejne akcje zgodnie ze zdefiniowanym scenariuszem działania. Oczywiście wzorzec nie ogranicza możliwości wskazania innych akcji niż te, które zostały na nim zdefiniowane. Stanowi jedynie propozycję rejestrowania kolejnych kroków w procesie reklamacyjnym. Funkcjonalność wzorców obsługi reklamacji ma na celu ułatwienie obsługi procesu reklamacyjnego.

Lp.	Wartość	Status	Aktywna
1	Przyjęcie towaru od Klienta (PW)	<Bez zmian>	☒
2	Przesunięcie towaru do innego magazynu	<Bez zmian>	☒
3	Przyjęcie towaru z innego magazynu	<Bez zmian>	☒
4	Uznanie reklamacji	Uznana	☒
5	Wydanie nowego towaru (FS)	<Bez zmian>	☒

Wzorzec obsługi reklamacji

5.7. Zarządzanie gospodarką magazynową – wsparcie dla logistyków

Comarch ERP Altum pozwala na kompleksowe zarządzanie gospodarką magazynową. System wspiera firmę w zarządzaniu zasobami towarów na magazynach, pozwala także w dużej części automatyzować utrzymywanie właściwego poziomu zapasów. Obszar związany z magazynami jest w pełni zintegrowany z pozostałymi obszarami systemu, m.in. księgowym oraz kasowo-bankowym.

5.7.1. Zarządzanie strukturą magazynową, wielomagazynowość

Comarch ERP Altum umożliwia zdefiniowanie struktury gospodarki magazynowej. Umożliwia tworzenie wielu magazynów zarówno lokalnych, jak i odległych, które mogą być podzielone na osobne części logiczne. Dzięki takiemu rozwiązaniu możliwe jest np. wyodrębnienie części głównej oraz części konsygnacyjnej, wydzielenie magazynu reklamacji, a także sprawna współpraca pomiędzy magazynami sieci sklepów.



Symbol	Nazwa	Typ	Aktywny	Rodzaj	Kontrahent
▼					
▶ Magazyn konsygna...	Magazyn konsygna...	Konsygnacyjny	Tak	Odbiorcy	ABA
MG	Magazyn Główny	Lokalny	Tak		
MKW	Magazyn Konsygna...	Konsygnacyjny	Tak	Własny	
MRE	Magazyn Reklamacji	Lokalny	Tak		
MSE	Magazyn Serwis	Lokalny	Tak		
MSKR	Magazyn Sklep Kra...	Lokalny	Tak		
MSPO	Magazyn Sklep Poz...	Odległy	Tak		
MSWA	Magazyn Sklep Wa...	Odległy	Tak		
MSWR	Magazyn Sklep Wr...	Odległy	Tak		

Lista magazynów

5.7.2. Zarządzanie stanami magazynowymi, historyczność stanów magazynowych

Stan magazynu jest prezentowany w postaci zasobów, które mogą być dodatkowo podzielone na partie. Partie są różnicowane poprzez różne kombinacje wartości cech przypisanych do danego artykułu, które na karcie artykułu mają oznaczony parametr „wpływa na partię”. Dla każdego z magazynów możliwy jest podgląd zasobów, zarówno na aktualny dzień, jak i wstecz, w podziale na artykuły lub partie – system przechowuje informację o tym, jaka ilość danej partii artykułu była na

magazynie danego dnia. Comarch ERP Altum monitoruje stany zapasów, uwzględniając zamówienia, rezerwacje oraz braki.

Magazyn Stan magazynu Zarządzanie stanami Księgowe Atrybuty Załączniki

Wg artykułów Wg partii

Stany magazynowe na dzień: 2012-03-22 Przyjęte do dnia: 2012-03-22

marzec 2012

Artykuły	Kod	Nazwa	Magazyn	Ilość	Rezerw...	Zamów...	Braki	Jednost...	Cena j...	Wartość...	Cena n...	Wartość...
001-10	Amadeusz ...	0,0000	0,0000	szt	11,63	2 139,92						
001-19	Arthur met...	0,0000	0,0000	szt	24,38	2 828,08						
00-160-010...	Torba SLO...	0,0000	0,0000	szt	203,25	54 877,50						
00-180-010...	Torba SLO...	14,0000	0,0000	szt	243,90	50 731,20						
00-330-050...	Torba S-C...	285,0000	33,0000		9,0000	0,00	0,00					
												6 298 024...

Filtr

Partie / zasoby

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Rozmiar	Kolor	Magazyn	Ilość	Rezerw...	Zamów...	Braki	Jednost...	Cena j...	Wartość...	Cena n...	Wartość...
38	Czarny	Magazy...	50,0000	1,0000	0,0000	0,0000	szt	161,79	8 089,50	161,79	8 089,50
38	Czerwony	Magazy...	45,0000	4,0000	0,0000	0,0000	szt	161,79	7 280,55	161,79	7 280,55
26	Czarny	Magazy...	27,0000	0,0000	0,0000	0,0000	szt	161,79	5 086,22	161,79	5 086,22

Podgląd stanu magazynu na wybrany dzień

Towary mają zdefiniowane jednostki (np. sztuka, kilogram), a oprócz podstawowych jednostek mogą mieć zdefiniowane jednostki pomocnicze przypisane do różnych dokumentów wykorzystywanych przy transakcjach w systemie (np. na dokumentach zakupowych jednostką domyślną może być karton, a na dokumentach sprzedażowych sztuka).

Jednostki

Domyślna dla:

J. pod...	Il. je...	Jednostka	Il. je...	Dziesię...	Przelicznik	Obj...	Waga brutto	...	Nazwa
☒	1	para	1	☒	para	14,0000	0,8000	☐	PZ Przyjęcie zewnętrzne
☐	1	karton	6	☒	6 x para	100,00...	5,0000	☒	FZ Faktura zakupu
								☒	... Zapytanie ofertowe zaku...
								☒	OZ Oferta zakupu
								☒	ZZ Zamówienie zakupu
								☐	... Przychód wewnętrzny

Zarządzanie jednostkami dla artykułu

Asortyment może być podzielony na partie na podstawie zdefiniowanych cech (może to być np. rozmiar, kolor czy też data ważności). System Comarch ERP Altum pozwala na opis asortymentu

z wykorzystaniem kombinacji wielu różnych cech oraz definiowanie partii na podstawie tych kombinacji. Takie rozwiązanie ułatwia zarządzanie ofertą asortymentową i pozwala uniknąć tworzenia osobnych kartotek towarowych np. dla tego samego modelu danego towaru, dostępnego w różnych kolorach. W efekcie możliwe jest szybsze i łatwiejsze przeszukiwanie oferty asortymentowej oraz wybór artykułów z konkretnej partii, np. podczas transakcji sprzedaży. Dla łatwiejszego zarządzania partiami, użytkownik może określić kombinacje cech, w jakich dany artykuł może występować (w przypadku, gdy artykuł opisany jest więcej niż jedną cechą różnicującą partię). Służy do tego intuicyjna tabela w formie macierzy, na której wystarczy zaznaczyć możliwe kombinacje cech, a więc możliwe partie danego artykułu. Dodatkowym elementem identyfikacji partii są kody kreskowe. Jest to niezwykle pomocne zwłaszcza przy rozbudowanym asortymencie.

Graficzne definiowanie i prezentacja możliwych wariantów danego artykułu

System wspomaga utrzymywanie odpowiednich stanów magazynowych. Dla każdego towaru i magazynu można zdefiniować optymalne i minimalne stany magazynowe, a następnie „pilnować”, aby zapasy były uzupełniane do tych stanów. W zależności od decyzji Klienta, za procesy te mogą odpowiadać pracownicy, lub mogą one zostać w części lub całkowicie zautomatyzowane (automatyczne generowanie zamówień).

Comarch ERP Altum został wyposażony w narzędzia wspierające zarządzanie zapasami. Należą do nich kontrola stanów magazynowych z wykorzystaniem Bilansu Stanu Towarów, mechanizm prognozowania popytu oraz dostęp do pełnej historii dostawy.

5.7.3. Bilans Stanu Towarów (BST)

Bilans Stanu Towarów (BST) to panel zaopatrzeniowca prezentujący wszystkie informacje istotne dla zarządzania poziomem zatowarowania. BST uwzględnia ilości towaru na magazynie (również braki),

towary w drodze, ilości z zamówień zakupu i sprzedaży, rezerwacje oraz optymalne i minimalne stany magazynowe. Pozwala określić w jakich ilościach poszczególne artykuły powinny zostać zamówione, by zaspokoić aktualne i przyszłe potrzeby firmy. Na podstawie prezentowanych przez BST danych mogą być generowane dokumenty, które spowodują uzupełnienie stanów magazynowych do niezbędnego poziomu. System podpowiada ilości, które powinny być zamówione, jednak użytkownik ma możliwość modyfikowania przygotowanych przez Comarch ERP Altum propozycji.

Opólne

Opis

Atrybuty

Dokumenty skojarzone

Historia zmian

Numer: BST

/

2012

/

00001

Stan dokumentu:

Niezatwierdzony

Towary

Kod	Nazwa	Ilość w magazynach	W drodze (+)	Zamówione (-)	Ilość prognozowana	Zapas planowany	Saldo	Ilość do zamówienia
A	A	23,0000	6,0000	-38,0000	-132,0000	50,0000	-191,0000	191,0000
B	B	142,0000	4,0000	-40,0000	-312,0000	100,0000	-306,0000	285
C	C	3,0000	3,0000	-5,0000	-2,0000	10,0000	-11,0000	11,0000
D	D	6,0000	0	0	-3,0000	30,0000	-27,0000	27,0000
F	F	40,0000	1,0000	-8,0000	0	11,0000	22,0000	0

Elementy:

Wszystkie

Składniki

	Nazwa składnika	Ilość
☒	Ilość w magazynach	142,0000
☒	Ilość w zamówieniach zakupu	4,0000
☒	Ilość w zamówieniach sprzedaży	-40,0000
☒	Prognoza popytu	0
☒	Realizacja prognozy	-312,0000
☒	Ilość zamówiona w innych magazynach	0
☒	Ilość zamówiona przez inne magazyny	0

Dokumenty

Numer	Ilość
ZS/2010/00004	2,0000
ZS/2010/00005	1,0000
ZS/2010/00008	4,0000
ZS/2010/00025	1,0000
ZS/2010/00027	1,0000
ZS/2010/00029	1,0000
ZS/2010/00031	1,0000

Parametry

Data wystawienia

2012-02-11

Data końcowa

2012-02-29

Zapas planowany

Optymalny

Nazwa	Symbol
Magazyn główny	Magazyn główny
Magazyn Wrocław	Mag WRO

Bilans Stanu Towarów z wyliczonymi ilościami towarów do zamówienia

5.7.4. Prognoza popytu

Prognoza popytu służy do analizy wielkości sprzedaży artykułów z zadanych magazynów, w określonym przedziale czasu. Na jej podstawie użytkownik może zaprognozować przyszłą wielkość sprzedaży i wygenerować zamówienie zakupu, tak by w odpowiednim czasie zapewnić odpowiednią ilość artykułów na magazynie. Prognozowana ilość wynikająca z zatwierdzonego dokumentu prognozy popytu jest uwzględniana jako składnik w Bilansie Stanu Towarów, a tym samym wpływa na wyliczenie ilości towarów do zamówienia.

Obliczanie prognozy w Comarch ERP Altum odbywa się z wykorzystaniem dokumentu „Prognoza popytu”. Pozwala on na zdefiniowanie magazynów, dla których będzie prowadzona kalkulacja prognozowanej ilości. Prognoza uwzględnia dane historyczne stanów towarów w dowolnych magazynach, okres prognozowania oraz wybrane kryteria dla towarów. Oznacza to, że w ilości prognozowanej można uwzględnić np. analogiczny okres z roku poprzedniego lub sezonowość

sprzedaży danego asortymentu. Funkcjonalność pozwala również użytkownikowi na określenie procentowej zmiany sprzedaży na prognozowane okresy. Uwzględnia to czynniki nie zawarte w systemie (np. zmiana pogody, mody, itp.). Oczywiście użytkownik może również zrezygnować z porównywania danych historycznych i ręcznie wprowadzić wartości prognoz dla magazynów.

Funkcjonalność prognozowania popytu umożliwia określenie tzw. współczynnika prognozy dla każdego magazynu. Wartość tego współczynnika może być dowolna, co umożliwia nadanie rangi każdego magazynu, biorącej pod uwagę różne kryteria (powierzchnia, maksymalne obłożenie, itp.). Wartość ta oczywiście może w każdej chwili zostać zmieniona/poprawiona. Jest to element dodatkowy, pozwalający na rozdysponowanie ilości prognozowanej między magazynami, uwzględniając ich rangę.

Nazwa	Kod	Jednostka
Komputer A	A	szt
Okres	Ilość wyliczona	Zmiana [%]
Marzec 2012	5,0000	100,00%
Komputer S	S	szt
Okres	Ilość wyliczona	Zmiana [%]
Marzec 2012	10,0000	-20,00%
Komputer Y	Y	szt
Okres	Ilość wyliczona	Zmiana [%]
Marzec 2012	14,0000	65,00%

Dokument „Prognoza popytu” – widok na prognozowane ilości artykułów

Zatwierdzenie prognozy popytu pozwala na automatyczne generowanie zamówienia zakupu na wybrane lub wszystkie artykuły, uwzględniającego wyliczone dane. Zamówienie zakupu oparte na prognozie można dodatkowo zoptymalizować wybierając wszystkie lub niektóre okresy oraz magazyny zdefiniowane w dokumencie prognozy. Zapobiega to tworzeniu zbyt dużych stanów magazynowych związanych z długim okresem rozchodowania towarów.

5.7.5. Historia dostawy

Comarch ERP Altum pozwala na śledzenie operacji dokonywanych na danej dostawie artykułu od chwili jej przyjęcia, aż do chwili obecnej. Dzięki temu możemy sprawdzić, jakim dokumentem i kiedy po raz pierwszy został przyjęty do magazynu konkretny towar. Z kolei w przypadku stwierdzenia wadliwości danej dostawy możliwe jest szybkie zlokalizowanie, gdzie znajduje się dany artykuł, bądź do kogo został wydany, dzięki czemu może nastąpić np. szybkie wycofanie całej dostawy z obrotu.

Dostawa: MM+/2012/00003 PZ/2012/00003 Magazyn: Magazyn Wrocław
Data dostawy: 2012-02-03 Cechy: niebieski, S

Ilość	Rezerwacje	Jednostka	Cena jednostkowa	Wartość zakupu	Cena nabycia
20,0000	1,0000 szt		50,00	1 000,00	50,00

Historia dostawy

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Dokument	Data	Magazyn	Kod kontrahe...	Nazwa kont...	Ilość	Przychód	Rozchód	Rezerwacje	Wartość za...	Wartość naby...
PZ/2012/00003	2012-02-01	Magazyn główny	D1	D1	30,0000	30,0000			1500,00	1500,00
MM-/2012/0...	2012-02-03	Magazyn główny			20,0000		20,0000		-1000,00	-1000,00
MM+/2012/0...	2012-02-03	Magazyn Wrocław			20,0000	20,0000			1000,00	1000,00
RW/2012/00...	2012-02-06	Magazyn Wrocław	K1	K1	1,0000		1,0000		-50,00	-50,00
FS/2012/00014	2012-02-08	Magazyn główny	N3	N3	2,0000			0,0000		
WZ/2012/00...	2012-02-08	Magazyn główny	N3	N3	2,0000		2,0000		-100,00	-100,00
FS/2012/00012	2012-02-09	Magazyn główny	N1	N1	2,0000			1,0000		
WZ/2012/00...	2012-02-09	Magazyn główny	N1	N1	1,0000		1,0000		-50,00	-50,00
ZS/2012/00005	2012-02-09	Magazyn główny	N2	N2	3,0000			1,0000		
PAR/2012/0...	2012-02-09	Magazyn główny	N2	N2	2,0000					
FS/2012/00013	2012-02-09	Magazyn główny	N2	N2	2,0000			2,0000		
KIFS/2012/0...	2012-02-09	Magazyn główny	N2	N2	-1,0000					
KIPAR/2012/...	2012-02-09	Magazyn główny	N2	N2	-1,0000					
KIFS/2012/0...	2012-02-09	Magazyn główny	N3	N3	-1,0000			0,0000		
KTW7/2012/...	2012-02-09	Magazyn główny	N3	N3	-1,0000		-1,0000		-50,00	-50,00
					30,0000	30,0000	0,0000	0,0000	1 500,00	1 500,00

Filtr

Ogólne Dokument

Magazyn: Wszystkie Typ: Wszystkie Rodzaj operacji: Wszystkie Stan: Wszystkie

Okno historii dostawy

W historii dostawy prezentowane są podstawowe dane o dostawie:

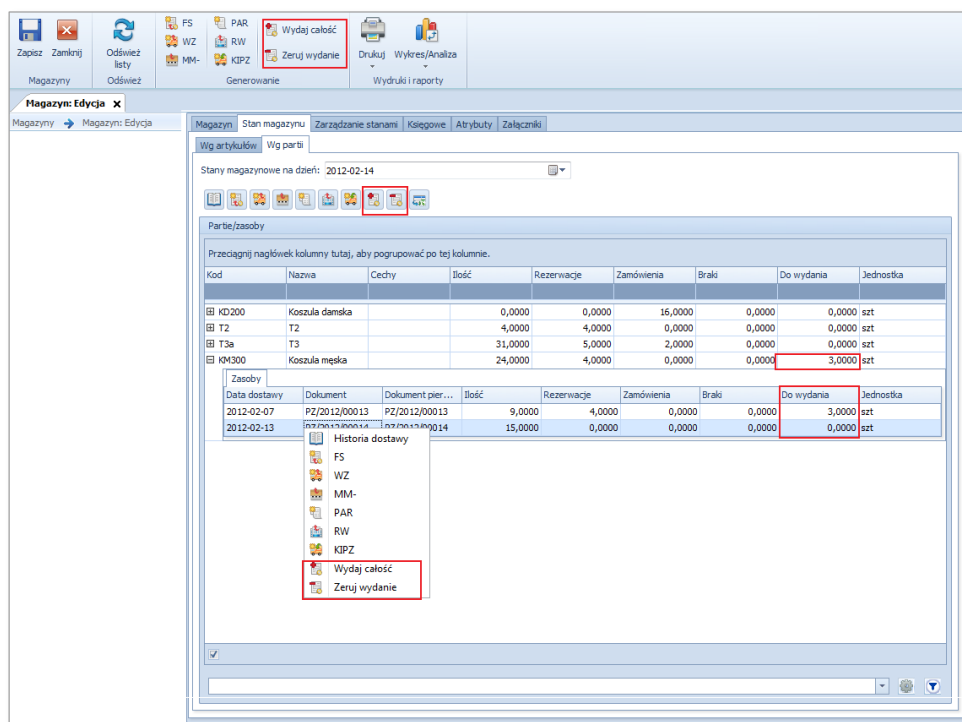
- numer dokumentu dostawy,
- data i magazyn dostawy,
- aktualny stan ilościowy i wartościowy na magazynie,
- lista dokumentów operujących na danej dostawie.

5.7.6. Ewidencja ruchów magazynowych

Obszar związany z magazynami obejmuje zewnętrzne oraz wewnętrzne dokumenty magazynowe, odzwierciedlające obrót towaru. Comarch ERP Altum pozwala na przyjmowanie i wydawanie towarów dokumentami PZ, WZ, PW, RW, a także wykorzystywanie zamówień wewnętrznych, które umożliwiają składanie zamówień wewnątrz firmy – pomiędzy oddziałami/magazynami, a następnie realizację ich poprzez generowanie przesunięć między magazynami. System rozróżnia stany magazynowe oraz stany handlowe, pozwalając na przyjęcie towarów na magazyn bez ustalenia ceny, a sprzedaż dopiero po jej wprowadzeniu.

Użytkownik w prosty sposób może zarządzać kolejnością pobierania towarów z magazynu wykorzystując jedną z dostępnych metod: FIFO (pierwsze przyszło, pierwsze wyszło), LIFO (ostatnie przyszło, pierwsze wyszło) oraz metodę średniej ważonej (AVCO). Dodatkowo system pozwala na pobieranie towarów z konkretnych partii, uwzględniając ich odczekowanie.

Wydawanie towarów może następować bezpośrednio z poziomu karty magazynu, co daje możliwość wydania/sprzedaży na jednym dokumencie rozchodu wielu artykułów ze wskazanych konkretnych zasobów i w wybranej konkretnej ilości. Istnieje także możliwość łatwego wydania towarów przyjętych przed określoną datą, czy też wszystkich zasobów dostępnych w danym momencie na magazynie (tzw. czyszczenie magazynu).



Użytkownik może wskazać konkretne ilości do wydania z poziomu karty magazynu, w dedykowanej kolumnie

Comarch ERP Altum daje możliwość łatwego przesuwania artykułów między magazynami, co usprawnia globalne zarządzanie stanami magazynowymi w przypadku struktury wielomagazynowej. System pozwala na rejestrację zamówień wewnętrznych, a następnie ich realizację z wykorzystaniem dokumentów przesunięć międzymagazynowych. Co istotne, w Comarch ERP Altum istnieją dwa typy dokumentu przesunięcia międzymagazynowego – dokument wydania i dokument przyjęcia międzymagazynowego (MM-, MM+), co pozwala ewidencjonować fakt, że towar jest „w drodze” między magazynami.

5.7.7. Tworzenie i wysyłanie paczek

System Comarch ERP Altum wspiera proces przygotowania wysyłek towarów do kontrahentów z wykorzystaniem funkcjonalności paczek. Paczki to dokumenty transportowe, które służą do zebrania na jednym dokumencie wszystkich artykułów przeznaczonych do wysyłki do danego kontrahenta. Elementami paczki mogą być artykuły uwzględnione na dokumentach zamówień sprzedaży, faktur sprzedaży, paragonów i wydań zewnętrznych.

Lp.	Kod	Nazwa	Ilość	Jm.	Dokument źródłowy	Lp. pozycji źródłowej
1	EXK-1004	Kabina prysznic...	1,0000	szt	WZ/2012/00011...	1
2	B-0160	Brodzik CANTARE	1,0000	szt	WZ/2012/00011...	2
3	105933	SAMSUNG UE40...	20,0000	szt	ZS/2012/00004/...	1
4	EXK-1004	Kabina prysznic...	1,0000	szt	FS/2012/00009/...	1
5	B-0160	Brodzik CANTARE	1,0000	szt	FS/2012/00009/...	2

Formularz dokumentu paczki

5.7.8. Sprzedaż konsygnacyjna

Comarch ERP Altum obsługuje sprzedaż konsygnacyjną, czyli model przyjęcia do sprzedaży towarów pozostających własnością dostawcy. Przyjęty w konsygnację towar, należący do dostawcy, jest

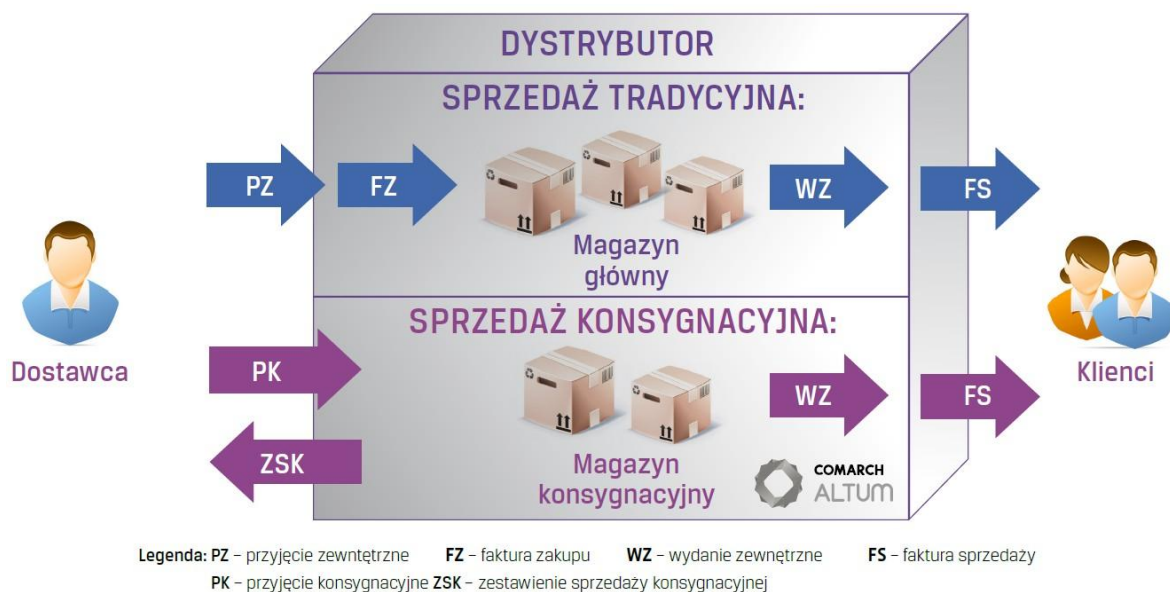
sprzedawany finalnym odbiorcom lub może być dalej dystrybuowany na zasadzie konsygnacji. Mówimy wówczas o konsygnacji kaskadowej. Model sprzedaży konsygnacyjnej jest często stosowany w pewnych branżach, np. w księgarskiej czy też farmaceutycznej.

Comarch ERP Altum pozwala na zarządzanie towarami przyjętymi w konsygnację, zarówno po stronie dostaw, jak i ich dalszej dystrybucji. Obrót dostawami konsygnacyjnymi w systemie odzwierciedlany jest zmianami w stanach magazynów. W celu zamodelowania procesu w systemie ERP zostały wprowadzone dwa dodatkowe typy magazynów: magazyn konsygnacyjny własny oraz magazyn konsygnacyjny odbiorcy.

Rejestracja dostaw i wydań konsygnacyjnych realizowana jest za pomocą standardowych dokumentów (PZ – Przyjęcie Zewnętrzne, MM – Przesunięcie Międzymagazynowe, WZ – Wydanie Zewnętrzne) wystawianych na magazyny konsygnacyjne własne i odbiorców. Rozwiązanie to pozwala na:

- szybką analizę zasobów przyjętych w konsygnację i kupionych na fakturę (oddzielne magazyny),
- wgląd w stan ilościowo-wartościowy towarów przekazanych w konsygnację nabywcy,
- identyfikację partii według typu przyjęcia – magazyn główny/magazyn konsygnacyjny.

W celu kontroli rozliczeń i wspomagania procesu zostały wprowadzone dodatkowe typy dokumentów – Zestawienie Sprzedaży Konsygnacyjnej oraz Rozliczenie Zwrotów Nabywców.

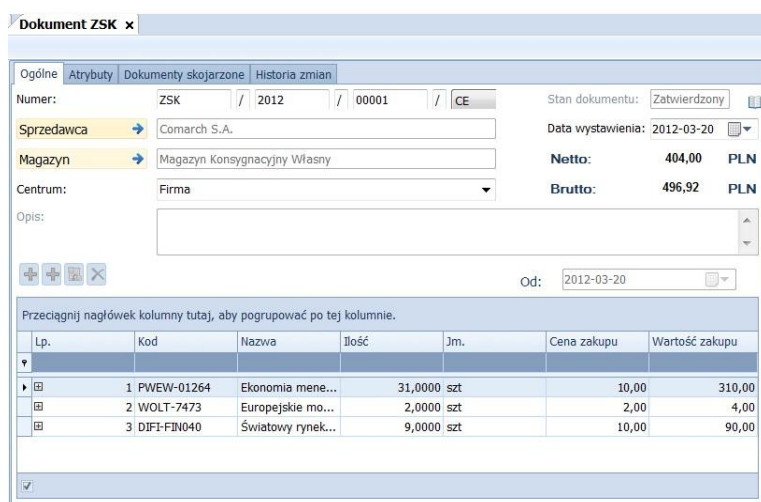


Schemat obsługi sprzedaży konsygnacyjnej w Comarch ERP Altum

Proces zarządzania konsygnacją w Comarch ERP Altum przebiega następująco:

- Rejestracja dostawców i nabywców konsygnacyjnych – każdemu dostawcy/nabywcy konsygnacyjnemu przypisany jest magazyn konsygnacyjny.
- Przyjęcie dostaw konsygnacyjnych i ich sprzedaż lub wydanie w dalszą konsygnację – przyjęcie towaru w konsygnację związane jest z fizyczną dostawą towaru na podstawie dowodu dostawy, lecz nie towarzyszy mu wygenerowanie płatności w momencie przyjęcia dostawy. W celu rejestracji dostawy w systemie generowany jest dokument PZ na magazyn konsygnacyjny. Towary przyjęte w konsygnację mogą być sprzedawane, lub wydawane innym kontrahentom w konsygnację. W systemie Comarch ERP Altum wydanie w konsygnację skutkuje zasileniem stanów magazynu konsygnacyjnego nabywcy.
- Rozliczenie konsygnacji – odbywa się cyklicznie i związane jest ze stopniowym fakturowaniem sprzedanych towarów przyjętych w konsygnację. W wyniku rozliczenia konsygnacji z dostawcą powstaje dokument FZ (faktura zakupu) z magazynu konsygnacyjnego dostawcy. Natomiast w przypadku konsygnacji kaskadowej w wyniku rozliczenia z nabywcami w systemie powstają dokumenty WZ i FS (faktura sprzedaży) z magazynu konsygnacyjnego nabywcy.

Wszystkie zarejestrowane w systemie sprzedaże towarów przyjętych pierwotnie w konsygnację od danego dostawcy są agregowane za pomocą dokumentu Zestawienie Sprzedaży Konsygnacyjnej (ZSK). ZSK umożliwia dodatkowo proste wygenerowanie faktury dla dostawcy celem zapłaty za sprzedane towary. Comarch ERP Altum wspiera także rozliczenie zwrotów niesprzedanych towarów przyjętych w konsygnację przez nabywców.

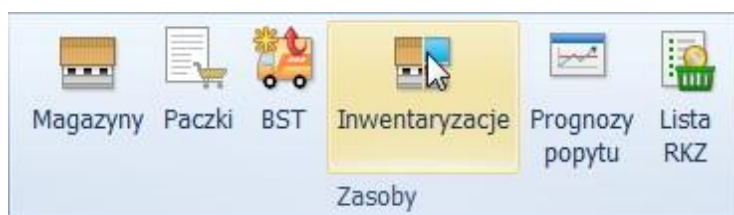


Lp.	Kod	Nazwa	Ilość	Jm.	Cena zakupu	Wartość zakupu
1	PWEW-01264	Ekonomia mene...	31,000	szt	10,00	310,00
2	WOLT-7473	Europejskie mo...	2,000	szt	2,00	4,00
3	DIFI-FIN040	Światowy rynek...	9,000	szt	10,00	90,00

Dokument ZSK – automatyczne agregowanie zarejestrowanej sprzedaży towarów przyjętych w konsygnację

5.7.9. Inwentaryzacja

Inwentaryzacja polega na dokonaniu spisu faktycznego stanu wszystkich rzeczowych składników majątku, jak również wyjaśnieniu różnic pomiędzy stanem stwierdzonym podczas inwentaryzacji (stanem rzeczywistym), a stanem wynikającym z ewidencji magazynowej. Comarch ERP Altum wspomaga proces przeprowadzania inwentaryzacji. System umożliwia stopniowe przeprowadzenie inwentaryzacji, nie wyłączając ze sprzedaży całego asortymentu, lecz np. jedną grupę artykułów, co nie wymusza zaprzestania regularnej działalności firmy, a przez to pozwala uniknąć strat.



Obszar pozwalający na obsługę inwentaryzacji, dostępny z poziomu zakładki Magazyn

Inwentaryzacja odbywa się z wykorzystaniem dokumentów Arkuszy Inwentaryzacyjnych. Na ich bazie Comarch ERP Altum może współpracować z urządzeniami mobilnymi i pozwala na generowanie dokumentów przychodu i rozchodu wewnętrznego (PW/RW). System pilnuje, by na dokumentach PW oraz RW były odpowiednie ilości artykułów, odzwierciedlające rzeczywiste różnice inwentaryzacyjne. Ogranicza to znacznie liczbę błędów i czas całego procesu inwentaryzacji.

Inwentaryzację można podzielić na trzy etapy:

- Przygotowanie inwentaryzacji i arkuszy inwentaryzacyjnych

Dokument inwentaryzacji dotyczy jednego, wybranego magazynu i składa się z arkuszy inwentaryzacyjnych (może być ich wiele), które zawierają wykaz towarów wraz z ilością wynikającą z wystawionych w systemie dokumentów.

Numer	Nazwa	Stan
AI/2012/MG/00003/CE	Obuwie	Zatwierdzony
AI/2012/MG/00004/CE	Odzież	Zatwierdzony
AI/2012/MG/00005/CE	Torby	Zatwierdzony

Formularz dokumentu inwentaryzacji wraz z arkuszami inwentaryzacyjnymi

- Przeprowadzenie właściwego spisu z natury

Po przygotowaniu dokumentów inwentaryzacji można przejść do etapu weryfikacji ilości zaewidencjonowanej w systemie z rzeczywistą ilością artykułów na magazynie. Ewidencja ilości rzeczywistych odbywa się na arkuszu inwentaryzacyjnym i może być prowadzona ręcznie, lub automatycznie poprzez skanowanie kolektorem danych.

Lp.	Kod	Nazwa	Cechy	Jednostka	Ilość systemowa	Ilość rzeczywista	Różnica
1	300-03	Torebka 300-03		szt	79,0000	79,0000	0,0000
2	300-04	Torebka 300-04		szt	80,0000	70,0000	-10,0000
3	00-920-04...	Torebka CITY P...	Czerwony	szt	99,0000	99,0000	0,0000
4	00-920-04...	Torebka CITY P...	Czarny	szt	100,0000	100,0000	0,0000
5	00-920-04...	Torebka CITY P...	Niebieski	szt	50,0000	45,0000	-5,0000
6	00-920-04...	Torebka CITY P...	Żółty	szt	48,0000	50,0000	2,0000
7	00-920-04...	Torebka CITY P...	Pomarań...	szt	50,0000	50,0000	0,0000

Formularz arkusza inwentaryzacji – ilości systemowe i rzeczywiste oraz informacja o różnicach

- Wystawienie dokumentów korygujących

Ostatnim etapem inwentaryzacji jest wygenerowanie odpowiednich dokumentów. Po wypełnieniu i zatwierdzeniu wszystkich arkuszy oraz całego dokumentu inwentaryzacji można wygenerować dokumenty korygujące ilość systemową, które zniwelują ewentualne rozbieżności. System Comarch ERP Altum automatycznie doda odpowiednie pozycje i ilości na dokumenty PW czy też RW, tak aby ilość pozycji na wygenerowanym dokumencie była równa różnicy pomiędzy ilością systemową a rzeczywistą. Dokumenty wygenerowane z inwentaryzacji są widoczne w obszarze „Dokumenty skojarzone”.

Numer	Data wystawienia	Kontrahent / Prac...	Wartość netto	Wartość brutto	Typ dokumentu
RW/2012/00003/CE	2012-03-22	Nieokreślony	47 866,28		Rozchód wewnętr...
PW/2012/00001/CE	2012-03-22	Nieokreślony	1 868,47		Przychód wewnętr...

Podgląd dokumentów wygenerowanych po przeprowadzeniu inwentaryzacji

5.8. Sprzedaż poniżej stanów – minimalizacja ryzyka utraty klienta

Czasami zdarza się, że Klient chce w sklepie kupić towar, którego zgodnie z informacjami w systemie ERP nie mamy na stanie. Powody takiej sytuacji mogą być różne, np. towar dostarczono do sklepu, ale nie został jeszcze wprowadzony do systemu, czy też dostawca dostarczył nam przez pomyłkę zbyt dużą ilość towaru w paczce. Platforma Comarch ERP Altum pozwala obsłużyć tego typu przypadek dzięki możliwości sprzedaży poniżej stanów magazynowych, czyli sprzedaży z brakami. Wystawiany zostaje wówczas handlowy dokument rozchodowy i zarejestrowany brak odpowiedniego zasobu. Braki są likwidowane w momencie przyjęcia tego zasobu na magazyn, dokumentem PZ lub PW, co gwarantuje zgodność stanów handlowych i magazynowych. W efekcie eliminowane jest ryzyko utraty potencjalnego Klienta, przy zachowaniu porządku w zasobach systemowych.

Jeśli w konfiguracji zaznaczono opcję sprzedaży poniżej stanów, to w sytuacji sprzedaży z brakami system rejestruje braki magazynowe określonego zasobu i wyświetla je na liście stanów magazynowych.

The screenshot shows the 'Magazyn' (Warehouse) module with the 'Stan magazynu' (Inventory Status) tab selected. It displays a table of inventory items with columns for code, name, quantity, reserves, orders, shortages, unit, price, and value. A red box highlights the 'Braki' (Shortages) column in the 'Partie / zasoby' (Parties / Resources) section.

Kod	Nazwa	Ilość	Rezerwacje	Zamówienia	Braki	Jednostka	Cena	Wartość
100-01	Czółenko 1...	135,0000	5,0000	3,0000	14,0000	szt	161,79	21 841,65
500-01	Kapsuła 50...	117,0000	25,0000	8,0000	8,0000	szt	20,84	1 667,20
								6 298 024...

Rozmiar	Kolor	Magazyn	Ilość	Rezerw...	Zamów...	Braki	Jednost...	Cena j...	Wartoś...	Cena n...	Wartość...
36	Czarny	Magazy...	0,0000	0,0000	0,0000	8,0000	szt	0,00	0,00	0,00	0,00
38	Czerwony	Magazy...	0,0000	0,0000	0,0000	5,0000	szt	0,00	0,00	0,00	0,00
38	Czarny	Magazy...	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000	szt	0,00	0,00	0,00	0,00

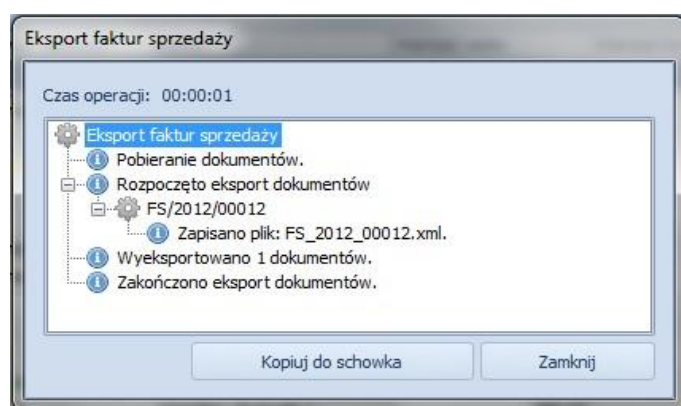
Karta magazynu z informacją o brakach

5.9. Comarch EDI – elektroniczna wymiana dokumentów

Coraz więcej firm decyduje się na wycofanie dokumentów papierowych i wprowadzenie ich elektronicznych odpowiedników, dostrzegając olbrzymie korzyści. Do zalet korzystania

z dokumentów elektronicznych należą: pewność dostarczenia, pełna kontrola, niższe koszty czy szybkość przekazania i dostępu do danych.

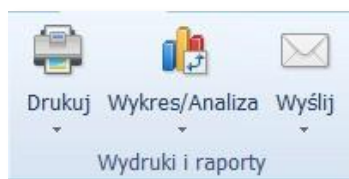
Comarch ERP Altum współpracuje z rozwiązaniem Comarch EDI, pozwalającym na elektroniczną wymianę dokumentów pomiędzy firmami. Platforma Comarch EDI jest najbardziej popularnym rozwiązaniem tego typu w Europie Środkowo-Wschodniej, korzysta z niego już 15 500 firm z 30 krajów. Integracja Comarch EDI z Comarch ERP Altum pozwala wysyłać i przyjmować zamówienia oraz faktury w formie elektronicznej bezpośrednio z systemu, dzięki czemu możliwa jest redukcja kosztów oraz oszczędność czasu. Wysyłanie dokumentów polega na eksporcie do formatu XML, a następnie pobraniu plików w formie elektronicznej przez właściwego kontrahenta, natomiast dokumenty elektroniczne otrzymane w formacie XML są importowane do Comarch ERP Altum. W konsekwencji liczba błędów jest zredukowana do minimum, ponieważ błędy przetwarzania dokumentów lub zakłócenia w kanałach komunikacyjnych są eliminowane.



Okno informujące o przebiegu eksportu faktury do formatu XML

5.10. Wydruki – paleta gotowych wydruków oraz możliwość tworzenia nowych

W systemie Comarch ERP Altum istnieje możliwość łatwego drukowania dokumentów, list dokumentów i innych obiektów, co usprawnia operacje z obszaru handlu i logistyki, a także z innych obszarów systemu. Służy do tego dedykowany przycisk.



Obszar pozwalający na tworzenie wydruków



Wraz z systemem Comarch ERP Altum dostarczany jest zestaw kilkudziesięciu predefiniowanych wydruków. Istnieje także możliwość elastycznego tworzenia nowych wydruków odpowiadających indywidualnym potrzebom danego przedsiębiorstwa.

Sprzedawca: ComArch S.A Jan Pawła II 29/4 31-425 Kraków Tel:(071)375034 NIP: 823-234-4734	Faktura sprzedaży FS/2012/00006/CE Data wystawienia: 2012-02-24 Data sprzedaży: 2012-02-24 ORYGINAŁ Strona: 1/1																																																
Nabywca : ABA Prosta 210 30-820 Kraków	Odbiorca : ABA Włotowa 41 C Kraków																																																
<table><tr><th>Lp. Kod</th><th>Nazwa</th><th>Ilość J.m.</th><th>VAT</th><th>Cena netto</th><th>Wartość netto</th></tr><tr><td>1 SUK-01</td><td>Sukienka wiosenna Gracja</td><td>26,0000 szt.</td><td>23,00 %</td><td>73,16</td><td>1 902,16 PLN</td></tr><tr><td>2 SUK-02</td><td>Sukienka wiosenna Elegancja</td><td>18,0000 szt.</td><td>23,00 %</td><td>75,20</td><td>1 353,60 PLN</td></tr><tr><td>3 SUK-03</td><td>Sukienka wiosenna Wdzięk</td><td>32,0000 szt.</td><td>23,00 %</td><td>85,76</td><td>2 744,32 PLN</td></tr><tr><td>4 SUK-07</td><td>Sukienka wiosenna Paryż</td><td>34,0000 szt.</td><td>23,00 %</td><td>80,45</td><td>2 735,30 PLN</td></tr></table>	Lp. Kod	Nazwa	Ilość J.m.	VAT	Cena netto	Wartość netto	1 SUK-01	Sukienka wiosenna Gracja	26,0000 szt.	23,00 %	73,16	1 902,16 PLN	2 SUK-02	Sukienka wiosenna Elegancja	18,0000 szt.	23,00 %	75,20	1 353,60 PLN	3 SUK-03	Sukienka wiosenna Wdzięk	32,0000 szt.	23,00 %	85,76	2 744,32 PLN	4 SUK-07	Sukienka wiosenna Paryż	34,0000 szt.	23,00 %	80,45	2 735,30 PLN	<table><tr><th>Termin</th><th>Forma płatności</th><th>Kwota Waluta</th></tr><tr><td>2012-02-24</td><td>Gotówka</td><td>10 744,52 PLN</td></tr></table> <table><tr><th>Stawka</th><th>Netto</th><th>VAT</th><th>Brutto</th></tr><tr><td>23%</td><td>8 735,38</td><td>2 009,14</td><td>10 744,52 PLN</td></tr><tr><td>Razem :</td><td>8 735,38</td><td>2 009,14</td><td>10 744,52 PLN</td></tr></table>	Termin	Forma płatności	Kwota Waluta	2012-02-24	Gotówka	10 744,52 PLN	Stawka	Netto	VAT	Brutto	23%	8 735,38	2 009,14	10 744,52 PLN	Razem :	8 735,38	2 009,14	10 744,52 PLN
Lp. Kod	Nazwa	Ilość J.m.	VAT	Cena netto	Wartość netto																																												
1 SUK-01	Sukienka wiosenna Gracja	26,0000 szt.	23,00 %	73,16	1 902,16 PLN																																												
2 SUK-02	Sukienka wiosenna Elegancja	18,0000 szt.	23,00 %	75,20	1 353,60 PLN																																												
3 SUK-03	Sukienka wiosenna Wdzięk	32,0000 szt.	23,00 %	85,76	2 744,32 PLN																																												
4 SUK-07	Sukienka wiosenna Paryż	34,0000 szt.	23,00 %	80,45	2 735,30 PLN																																												
Termin	Forma płatności	Kwota Waluta																																															
2012-02-24	Gotówka	10 744,52 PLN																																															
Stawka	Netto	VAT	Brutto																																														
23%	8 735,38	2 009,14	10 744,52 PLN																																														
Razem :	8 735,38	2 009,14	10 744,52 PLN																																														

Przykładowy wydruk – faktura sprzedaży

6. CRM – wsparcie w działaniach do potencjalnych i obecnych klientów

Obszar związany z budowaniem relacji z kontrahentami należy do kluczowych działań każdego przedsiębiorstwa, bo bez zadowolonych klientów nawet najlepiej zorganizowana firma nie ma szans na sukces rynkowy. System Comarch ERP Altum został wyposażony w obszar CRM, zapewniający przejrzystą ewidencję zdarzeń związanych z pozyskaniem, obsługą i współpracą z kontrahentami. Funkcjonalność CRM pozwala na prowadzenie zróżnicowanych akcji związanych z klientami, m.in. tworzenie kwestionariuszy, ewidencję kontaktów z klientem, planowanie zadań z wykorzystaniem terminarzy, czy też przydzielanie opiekunów poszczególnym kontrahentom.

6.1. Osoby kontaktowe

Aby ułatwić wszelkie działania do kontrahentów, system Comarch ERP Altum pozwala na zdefiniowanie osób kontaktowych kontrahenta. Wszystkie osoby można wyświetlić na jednej zbiorczej liście, a dodatkowo jedną osobę można przypisywać do wielu kontrahentów. Umożliwia to

obsługę scenariusza, gdy np. osobą kontaktową jest pracownik firmy partnerskiej odpowiedzialny za kontakty z wieloma kontrahentami docelowymi.

☒ Tylko					
Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.					
Kod	Imię	Nazwisko	Stanowisko	Przypisani kontrahe...	Aktywna
▼				☐	
aba	Adam	Baczyński	Pracownik	☒	Tak
JK	Jan	Kowalski	Dyrektor	☒	Tak
AA	Adam	Adamski	Menedżer	☒	Tak
KK	Katarzyna	Kolorowa	Administrator	☐	Tak
KKow	Kinga	Kowalska	Pracownik	☒	Tak
▶ AN	Anna	Nowak	Administrator	☒	Tak

Lista osób kontaktowych

6.2. Ewidencja wszelkich kontaktów z kontrahentem

Działania handlowe mogą być ewidencjonowane i organizowane z wykorzystaniem funkcjonalności kontaktów oraz spotkań. Daje to możliwość zapisania wielu szczegółów dotyczących danego działania, zarówno planowanego w przyszłości, jak i już zakończonego.

Lista wszystkich działań CRM x									
Wszystkie ☒ Kontakty ☐ Spotkania ☐									
Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.									
Typ	Temat	Data rozpoczęcia	Data zakończenia	Priorytet	Pracownicy	Kontrahent	Kategoria	Zakończone	
▼								☐	
E-mail	email potwierdzający szczeg...	2012-03-21		Normalny	Swolkień Tomasz	LANS	Realizacja zamó...	☐	
Spotkanie	Prezentacja oferty	2012-03-22	2012-03-22	Normalny	Swolkień Tomasz	EShop1	Pozyskanie klienta	☐	
▶ Spotkanie	negocjacje handlowe	2012-03-22	2012-03-22	Wysoki	Swolkień Tomasz	COMARCH	Negocjacje hand...	☐	
Telefon	umówienie terminu spotkania	2012-03-21		Normalny	Swolkień Tomasz	EShop1	Pozyskanie klienta	☒	

Lista działań CRM użytkownika

Użytkownicy mogą wprowadzać przyszłe lub minione kontakty z osobami po stronie kontrahenta. Kontakty umożliwiają gromadzenie szczegółowych informacji o prostych działaniach handlowych, np. rozmowa telefoniczna, wiadomość e-mail, ze wskazaniem czasu poświęconego na prowadzenie działania. Czas mierzony jest za pomocą automatycznie uruchamianego w oknie stopera, co jest przydatne w przypadku rejestracji rozmów wykonywanych np. przez osoby zajmujące się telemarketingiem.

Ogólne Atrybuty Załączniki Historia zmian

Kontakt

Temat: email potwierdzający szczegóły zamówienia

Data: 2012-03-21 09:21 Czas: 00:00:44 ☒ Dodaj do terminarza ☐ Zakończone

Pracownik: Swolkień Tomasz ☐ Kolejny kontakt 0,00 dni

Rodzaj: E-mail Priorytet: Normalny Kategoria: Realizacja zamówień

szczęgóły zamówienia w zał.

Notatki:

Kontrahent: LANS LANS

Osoby kontaktowe

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Kod	Imię	Nazwisko	Zainicjowana
AA	Adam	Adamski	☐

Karta kontaktu – przykładowy kontakt w formie e-maila

Można także odnotować działania o charakterze spotkania, wskazując dodatkowe informacje takie jak dokładne ramy czasowe, miejsce, szacowane i rzeczywiste koszty oraz uczestników obu stron.

Ogólne Atrybuty Załączniki Historia zmian

Spotkanie

Temat: negocjacje handlowe ☐ Zakończone

Miejsce: Kraków Priorytet: Wysoki Kategoria: Negocjacje handlowe

Notatki: Spotkanie poświęcone ustaleniom szczegółowych warunków współpracy. Klient zdecydował się na podpisanie umowy na okres jednego roku, ale jest szansa na wydłużenie tego okresu do trzech lat przy dostarczeniu dodatkowych referencji.

Kontrahent: COMARCH Comarch S.A.

Pracownicy

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej ko

Kod	Imię	Nazwisko
TS	Tomasz	Swolkień

Osoby kontaktowe

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie

Kod	Imię	Nazwisko	E-mail
AA	Adam	Adamski	

Szczegóły planowania

Data początkowa: 2012-03-22 12:00:00 ☐ Wydarzenie ☒ Dodaj do terminarzy

Data końcowa: 2012-03-22 14:00:00 ☒ Kolejne spotkanie ustalono za: 14,00 dni

Spodziewane koszty: 200,00 PLN Koszty rzeczywiste: 156,00 PLN

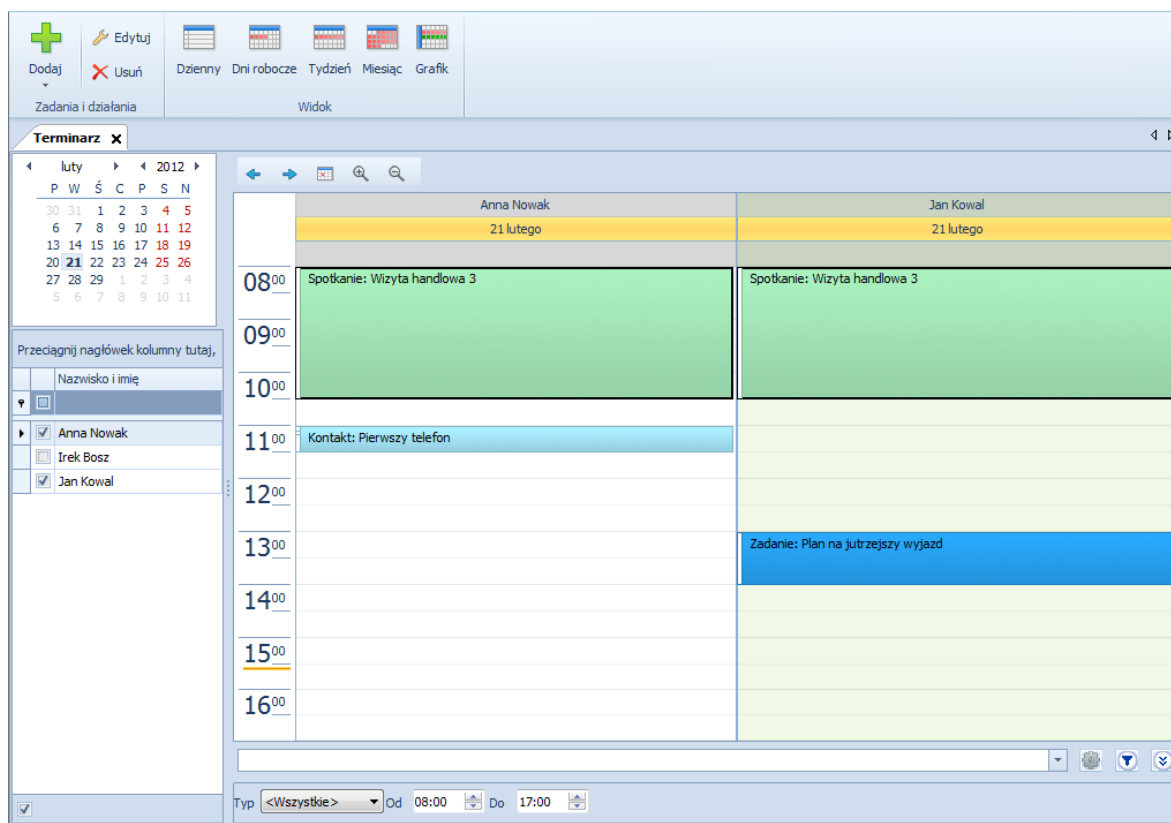
Karta spotkania

Zarówno dla kontaktu jak i spotkania możliwe jest ustawienie priorytetu oraz kategorii, co umożliwia z jednej strony lepsze zaplanowanie pracy, a z drugiej szybsze wyszukiwanie pożądaných informacji na liście działań CRM.

6.3. Terminarze i zadania

Comarch ERP Altum został wyposażony w narzędzie terminarzy, usprawniające planowanie zadań dla pracownika (samodzielne lub przez przełożonego), lub dla podwładnych. Narzędzie można wykorzystywać w elastyczny sposób – np. przełożony może planować zadania dla podwładnych wskazując temat, pracownika i czas przewidziany na wykonanie, a pracownicy samodzielnie mogą uzupełniać dodatkowe informacje dotyczące zadania, np. w formie opisu lub załącznika. W zależności od uprawnień, pracownicy mogą także mieć podgląd zadań przydzielonych swoim współpracownikom.

Wizualizacja terminarzy pozwala łatwo zorientować się, jak w danym dniu zostały rozdzielone poszczególne zadania i działania. Różnymi kolorami oznaczone są poszczególne typy: zadania, kontakty, spotkania. Z tego miejsca można dodawać, realizować lub przeplanowywać poszczególne zadania i działania.



Terminarz pracownika i współpracowników

6.4. Zarządzanie możliwościami sprzedaży

Możliwości sprzedaży umożliwiają szacowanie szans sprzedaży własnych produktów dla pojedynczego kontrahenta. Za realizację takiej możliwości odpowiedzialny może być np. pracownik będący opiekunem kontrahenta. Opiekun określa prawdopodobieństwo realizacji, status oraz może wprowadzać notatki z prowadzonych w tym zakresie działań. Dzięki temu zbierana jest wiedza na temat szans sprzedażowych, która następnie może być wykorzystana przez dyrektora handlowego do zarządzania działaniem zespołu sprzedawców.

Kod	Nazwa	Cena jednostkowa	Waluta	Oczekiwana ilość
601-02	Spodnie 601-02	210,00	PLN	1,0000
500-02	Koszula 500-02	38,00	PLN	1,0000
201-01	Kurtka 201-01	399,00	PLN	1,0000

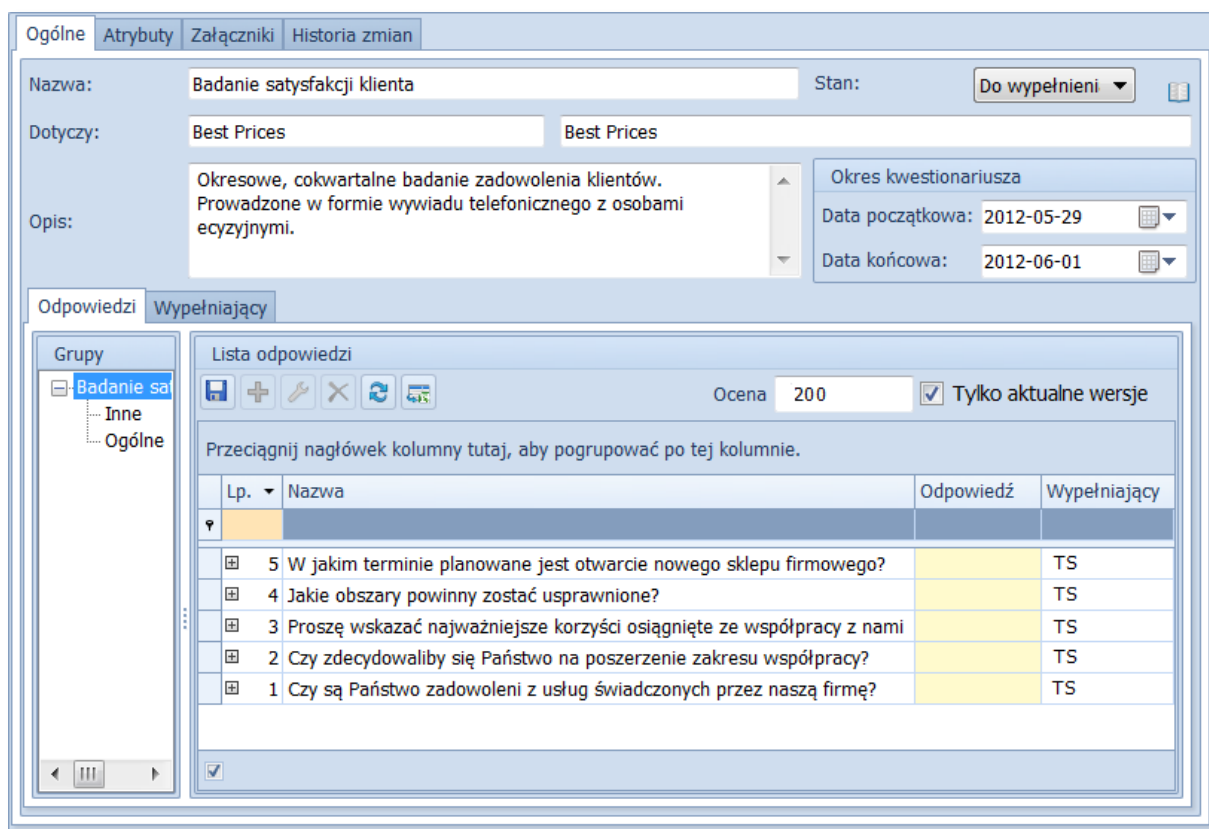
Możliwości sprzedaży dla kontrahenta

6.5. Kwestionariusze

Kwestionariusze są dodatkowym narzędziem pozwalającym w uporządkowany sposób gromadzić dowolne informacje o kontrahentach. Funkcjonalność tą można wykorzystać samodzielnie, jak również jako formę przechowywania dodatkowych informacji na innych obiektach takich jak pracownik, kontakt, spotkanie czy osoba kontaktowa.

Pytania w kwestionariuszach mogą mieć charakter opisowy lub zamknięty, istnieje także możliwość zdefiniowania wymagalności odpowiedzi na dane pytanie w ramach kwestionariusza. Poszczególnym odpowiedziom można przydzielać punkty, na bazie których może być wyliczana ocena. Daje to

możliwości ciekawego wykorzystania kwestionariuszy np. podczas badania poziomu satysfakcji klientów.



Ogólne | Atrybuty | Załączniki | Historia zmian

Nazwa: Stan: 

Dotyczy:

Opis:

Okresowe, cokwartalne badanie zadowolenia klientów. Prowadzone w formie wywiadu telefonicznego z osobami eczyjnymi.

Okres kwestionariusza
Data początkowa: 
Data końcowa: 

Odpowiedzi | Wypełniający

Grupy
- Badanie sa
- Inne
- Ogólne

Lista odpowiedzi
      Ocena ☒ Tylko aktualne wersje

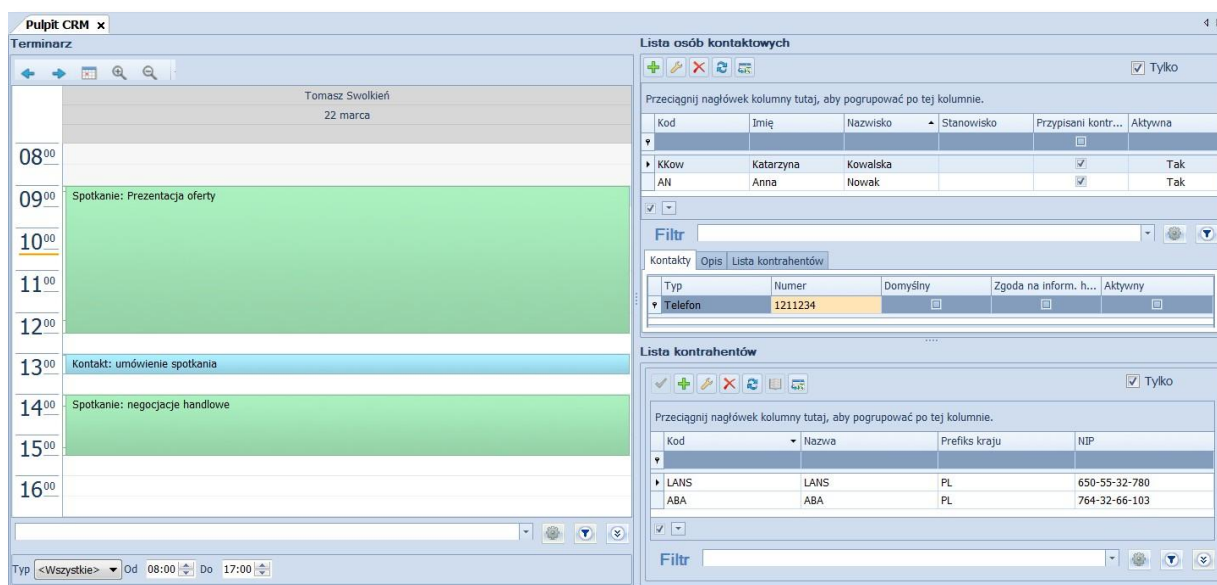
Przeciągnij nagłówki kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Lp.	Nazwa	Odpowiedź	Wypełniający
5	W jakim terminie planowane jest otwarcie nowego sklepu firmowego?		TS
4	Jakie obszary powinny zostać usprawnione?		TS
3	Proszę wskazać najważniejsze korzyści osiągnięte ze współpracy z nami		TS
2	Czy zdecydowaliby się Państwo na poszerzenie zakresu współpracy?		TS
1	Czy są Państwo zadowoleni z usług świadczonych przez naszą firmę?		TS

Okno kwestionariusza

6.6. Ergonomia pracy na danych CRM – potrzebne informacje na jednym ekranie

Dodatkowym narzędziem usprawniającym pracę osób odpowiedzialnych za działania do klientów jest pulpit CRM, zawierający syntetyczne dane niezbędne do bieżących operacji. Użytkownik z jednego miejsca ma łatwy dostęp do list kontrahentów, osób, działań oraz zadań, zawężonych tylko do informacji dotyczących tych klientów, którymi się opiekuje. Dzięki temu może na bieżąco ewidencjonować wykonywane operacje, bez konieczności przełączania się między różnymi obszarami Comarch ERP Altum.



Pulpit CRM

7. Finanse

Sprawnie zarządzana firma to taka, której kadra zarządzająca ma w każdej chwili dostęp do aktualnych informacji na temat kondycji finansowej, rzeczywistych źródeł uzyskiwanych przychodów, ponoszonych kosztów czy stanu bieżących należności i zobowiązań.

System Comarch ERP Altum wyposażony został w obszar „Finanse”, którego zadaniem jest nie tylko prosta ewidencja wydatków i wpływów. Korzystając z możliwości obszaru „Finanse” można między innymi znaleźć odpowiedzi na pytania:

- Jak wygląda przepływ środków pieniężnych w firmie? Pytanie może dotyczyć zarówno przeszłości (raporty z dokonanych operacji kasowo-bankowych) jak i przyszłości (analiza planowanych wpływów i wydatków).
- Jak wygląda harmonogram płatności? Do harmonogramu trafiają zarówno planowane terminy spłat należności przez kontrahentów, jak i spłaty zobowiązań firmy. Harmonogram płatności pozwala więc przewidzieć przychody i wydatki w nadchodzącym czasie i na tej podstawie podjąć odpowiednie decyzje finansowe.
- Co przynosi nam zysk? W co inwestujemy? Co i ile nas kosztuje? – z każdą operacją kasowo-bankową skojarzona jest kategoria, której zapis ten dotyczy. Każdy zapis niesie więc w sobie informację, jakiego rodzaju kosztu dotyczy lub jakiego typu przychód zwiększa nasze zyski. Na

tej podstawie można wykonać pomocne zestawienia pokazujące rozkład kosztów i przychodów w firmie.

Zadaniem obszaru „Finanse” jest ujęcie wszelkich zagadnień związanych z przepływem środków pieniężnych w firmie. Rejestrowane są w nim zdarzenia finansowe, które mają miejsce w przedsiębiorstwie.

7.1. Operacje kasowe i bankowe

Każda firma prowadząca działalność gospodarczą rozlicza się ze swoimi kontrahentami, pracownikami oraz urzędami. Rozliczenia mogą odbywać się w różnych formach – w gotówce, czekami, kartami płatniczymi czy przelewami. System Comarch ERP Altum daje możliwość pełnej ewidencji różnego rodzaju operacji kasowych i bankowych. Funkcjonalność systemu w tym zakresie to m.in. ewidencja wpłat i wypłat kasowych i bankowych, tworzenie raportów kasowych, rejestracja wyciągów bankowych. Raporty z dokonanych już operacji kasowych i bankowych dają pogląd na historyczne przepływy środków pieniężnych w firmie.



Obszar związany z operacjami kasowo-bankowymi

Dla rozliczeń gotówkowych prowadzona jest kasa gotówkowa. Dla rozliczeń za pośrednictwem banku prowadzone są firmowe rachunki bankowe. Operacje kasowo-bankowe przechowywane są w uporządkowanej formie w odpowiednich rejestrach. Wpłaty i wypłaty mogą być ręcznie wprowadzane w formie operacji kasowo-bankowych lub generowane automatycznie przez system przy zatwierdzaniu odpowiednich dokumentów (np. automatyczne przyjęcie zapłaty przy zatwierdzaniu faktury sprzedaży).

+ Dodaj
Edytuj
Usuń
Lista v

Rejestry kasowo - bankowe x

+
Edytuj
Usuń
Odśwież

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Kod	Nazwa	Typ	Waluta	Aktywny
▼				☐
► Kasa gotówkowa	Kasa gotówkowa	Kasa	PLN	☒
PKO BP	PKO BP	Bank	PLN	☒
eShop_k	eShop_k	Kasa	PLN	☒
eShop_b	eShop_b	Bank	PLN	☒
Kasa_1	Kasa na Grodzkiej	Kasa	PLN	☒
Kasa EUR	Kasa EUR	Kasa	EUR	☒

Lista rejestrów kasowo-bankowych

Firmy mogą posiadać rozbudowaną strukturę rejestrów kasowo-bankowych wynikającą z posiadania wielu kas gotówkowych oraz kont bankowych. Dodatkowo firmy posiadają zazwyczaj dużą ilość zdefiniowanych form płatności np. gotówka, karta, przelew itd. Dla ułatwienia zarządzania różnymi formami płatności system Comarch ERP Altum umożliwia m.in. powiązanie rejestru z konkretną formą płatności czy przypisanie waluty do rejestru. Po wyborze danej formy płatności automatycznie podpowie się domyślny rejestr kasowo/bankowy (np. płatności kartą będą ewidencjonowane w oddzielnym rejestrze), co ułatwia pracę użytkownikowi.

Ogólne
Adresy
Deklaracje
Serie
Magazyny
Typy cen
Formy płatności
Kasa/Bank
Dokumenty
Operatorzy
Stanowiska POS
Atrybuty
Załączniki

+
Edytuj
Usuń
Odśwież

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Nazwa	Typ	Domyślna	Sprzedaż	Zakup	Rejestr-zapłata	Aktywny	Potwierdzenie zapłaty
▼		☐	☐	☐		☐	☐
► Bon	Bon	☐	☒	☒	Kasa gotówkowa	☒	☐
Czek	Czek	☐	☒	☒	<brak>	☒	☒
Gotówka	Kasa	☒	☒	☒	Kasa gotówkowa	☒	☒
Karta kredytowa	Bank	☐	☒	☒	<brak>	☒	☒
Polecenie zapłaty	Bank	☐	☒	☒	PKO BP	☒	☒
Przelew	Bank	☐	☒	☒	PKO BP	☒	☒

Zarządzanie formami płatności

Z poziomu listy operacji kasowych czy też bankowych możemy łatwo obejrzeć szczegóły wybranej operacji. Listę operacji można filtrować z wykorzystaniem różnych parametrów, m.in. po kontrahencie, statusie, formie płatności czy rejestrze, co dodatkowo ułatwia pracę.



+	Dodaj wpłatę	✖	Usuń	📄	Kopij	📄	Zobacz predefiny	🖨️	Drukuj listę	🖨️	Drukuj dokument	📊	Wykres/Analiza
+	Dodaj wypłatę	✖	Usuń	📄	Zaznacz wszystko	📄	Księgowanie ręczne	🖨️	Drukuj listę	🖨️	Drukuj dokument	📊	Wykres/Analiza
🔄	Renumeruj Lp	🔄	Odśwież	📄	Odmierz wszystko	📄	Pokaż zapis księgowy	🖨️	Drukuj listę	🖨️	Drukuj dokument	📊	Wykres/Analiza

Lista v

Księgowanie v

Wydruki i raporty v

Lista operacji k/b

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Lp	Numer raportu	Numer dokumentu	Data dokumentu	Podmiot	Przychód	Rozchód	Waluta	Tytułem	Konto przeciwstawne	Status
1	00002/RKB/PKO BP...	KW2/1/1/PKO BP/2012	2012-01-31	Comarch S.A.	0,00	184,50	PLN		202-2-1-00002	R
13	00001/RKB/Kasa go...	KP/2012/centrala/0...	2012-01-31	Lancelot	100,00	0,00	PLN	PAR/2012/00005 K1...	201-2-1-00004	R
12	00001/RKB/Kasa go...	KP/2012/centrala/0...	2012-01-31	Lancelot	100,00	0,00	PLN	PAR/2012/00005	201-2-1-00004	R
11	00001/RKB/Kasa go...	KW2/4/1/Kasa gotó...	2012-01-25	Bank	0,00	30,00	PLN	prowidzja		NP
10	00001/RKB/Kasa go...	KP/2012/centrala/0...	2012-01-24	Lancelot	200,00	0,00	PLN	PAR/2012/00004 F5...	201-2-1-00004	N
9	00001/RKB/Kasa go...	KP/2012/centrala/0...	2012-01-23	Comarch S.A.	2 500,00	0,00	PLN			R
8	00001/RKB/Kasa go...	KW2/3/1/Kasa gotó...	2012-01-23	Comarch S.A.	0,00	3 333,00	PLN		GC	R
6	00001/RKB/Kasa go...	KW2/2/1/Kasa gotó...	2012-01-23	Pracownik Techniczny	0,00	3 333,00	PLN			N

Filtr

Ogólne

Kwota

Data

Rejestr: <Wszystkie>

Raport: <Wszystkie>

Od: 0,00

Rok: 2012

Numer:

Forma płatności: <Wszystkie>

Do: 0,00

2012

Kontrahent:

Status: <Wszystkie>

Waluta: <Wszystkie w walucie>

od: 2012-01-01

do: 2012-12-31

Lista operacji kasowych – wpłaty i wypłaty

Z poziomu operacji kasowo-bankowych możliwy jest także import wyciągów bankowych, zawierających realizację zleceń, wpłaty klientów itp.

✖	Zamknij	📄	Wczytaj plik	📄	Zaimportuj zaznaczony
Okno v		Import v			

Pozycje wyciągu bankowego

Format pliku: Swift MT940

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Data transakcji	Kwota uznania	Kwota obciążenia	Kod podmiotu	Nazwa podmiotu	Tytułem
2010-02-11 00:00:00	9 982,82			PRZEDSIĘBIORSTWO HAN...	F.001506/001/10; MIN.H0...
2010-02-11 00:00:00		217 506,48			779
2010-02-11 00:00:00	12 597,28			PRZEDSIĘBIORSTWO HAN...	Fv1083779
2010-02-11 00:00:00	13 000,00			PRZEDSIĘBIORSTWO PRO...	28693, 28695,28811, 292...
2010-02-11 00:00:00	6 732,94			SPO?EM SP?DZIELNIA PR...	030868779
2010-02-11 00:00:00	4 295,67			HANDEL OKR??NY SPRZED...	FA 30520779

Pozycje wyciągu bankowego z zaimportowanym wyciągiem

Operacje kasowo-bankowe w poszczególnych rejestrach można zbiorczo obejrzeć, korzystając z raportów kasowych i bankowych. Raport może obejmować zapisy za dzień, tydzień, dekadę, miesiąc lub za inny, dowolny okres. Dzięki funkcjonalności raportów możliwe jest bieżące monitorowanie przychodów i rozchodów środków finansowych w firmie.

Raport kasowy: Edycja

Raporty kasowe → Raport kasowy: Edycja

Nagłówki | Operacje | Historia zmian

Numer: 00002 / RKB / POS1_kasa - 2011 / POS1 Stan: Zamknięty

Nr obcy:

Kasa gotówkowa: POS1_kasa

Otwarcia: 17811,67 PLN

Przychody: 3013,10 PLN

Rozchody: 578,55 PLN

Zamknięcia: 20246,22 PLN

Data otwarcia: 2011-07-13 08:39:00

Data zamknięcia: 2011-07-13 23:59:00

Raport kasowy – widok na zakładkę „Nagłówki” prezentującą podstawowe dane

Raporty kasowe

Raport kasowy: Edycja

Raporty kasowe → Raport kasowy: Edycja

Nagłówki

Operacje

Historia zmian

Przeciągnij nagłówki kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Lp	Numer raportu	Numer dokumentu	Data dokumentu	Podmiot	Przychód	Rozchód	Waluta	Status
1	00002/RKB/POS1_kasa-...	KP/2011/POS1/00015	2011-07-13	Nieokreślony	259,55		0,00 PLN	R
2	00002/RKB/POS1_kasa-...	KP/2011/POS1/00016	2011-07-13	Nieokreślony	578,55		0,00 PLN	R
3	00002/RKB/POS1_kasa-...	KP/2011/POS1/00017	2011-07-13	Nieokreślony	1 596,45		0,00 PLN	R
4	00002/RKB/POS1_kasa-...	KP/2011/POS1/00018	2011-07-13	Comarch S.A.	578,55		0,00 PLN	R
5	00002/RKB/POS1_kasa-...	KW/2011/POS1/00002	2011-07-13	Nieokreślony	0,00		578,55 PLN	R
					259,55		0,00	

✓

Filtr

Ogólne

Kwota

Data

Numer dokumentu:

Waluta:

Wszystkie w walucie syst.

☐ Od:

0,00

Dowolny

Kontrahent:

Forma płatności:

Wszystkie

☐ Do:

0,00

3

4

2012

Status:

Wszystkie

od:

2012-04-03

do:

2012-04-03

Raport kasowy – lista operacji

7.2. Płatności

Planowanie przyszłych wpływów i wydatków firmy jest ułatwione poprzez funkcjonalność obsługi płatności. Lista płatności podzielona jest na wpłaty, których powinni dokonać na rzecz firmy kontrahenci (należności), wraz z ich planowanymi terminami oraz listę zobowiązań firmy wobec kontrahentów. Dodatkowym ułatwieniem jest możliwość eksportu listy należności czy też zobowiązań do arkusza kalkulacyjnego.



Raporty kasowe **Zobowiązania x**

Przeciągnij nagłówki kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Numer dokumentu	Numer obcy	Płatnik	Kwota	Pozostaje	Do wysłania	Termin	Waluta	Forma płatności	Status	Dni zwłoki
ZZ/2011/00008/CE		New Style	10 244,03	10 000,00	244,03	2011-10-21	PLN	Gotówka	N	65
KIFS/2011/00003/CE		ABA	4 428,00	4 000,00	428,00	2011-09-09	PLN	Przelew	N	7
ZZ/2011/00007/CE		New Style	236,00	236,00	236,00	2011-09-09	PLN	Gotówka	N	7
KWFS/2012/00001/CE		ABA	9,84	9,84	9,84	2012-03-19	PLN	Przelew	N	15
FZL/2011/00001/CE		ABA	2 000,00	0,00	0,00	2011-11-25	PLN	Gotówka	R	130
FZ/2011/00005/CE		COMARCH	4 720,74	720,74	4 000,00	2011-12-14	PLN	Gotówka	R	111
FZ/2012/00001/CE	FS/CA/2012/1524	COMARCH	194 610,60	0,00	0,00	2012-02-20	PLN	Gotówka	R	43
KIPAR/2011/00001/P...		New Style	578,55	0,00	0,00	2011-07-12	PLN	Gotówka	R	66
KIFS/2011/00001/CE		LANS	578,55	578,55	578,55	2011-07-12	PLN	Gotówka	R	66
KIPAR/2011/00002/P...		New Style	578,55	0,00	0,00	2011-07-13	PLN	Gotówka	R	65
KIPAR/2011/00003/P...		New Style	129,05	29,05	100,00	2011-07-15	PLN	Gotówka	R	163
KIPAR/2011/00004/P...		COMARCH	174,00	0,00	0,00	2011-07-15	PLN	Gotówka	R	263
KIPAR/2011/00005/P...		COMARCH	687,37	0,00	0,00	2011-07-19	PLN	Gotówka	R	159
FZ/2011/00001/CE	FS/CA/2012/1526	ABA	697 398,86	0,00	97 398,86	2011-07-20	PLN	Gotówka	R	58
			927 993,65	14 917,87	14 917,87					

Filtr

Ogólne

☒ nierozliczone ☒ rozliczone ☐ niepodlegające ☐ do wysłania

Termin

Wg terminu

Data: Dowlolny

Forma płatności: <Wszystkie>

Terminowość: <Wszystkie>

Waluta: <Wszystkie w walucie syst.>

Zaksięgowano: <Wszystkie>

Od: 0,00 Do: 0,00

Dni zwłoki: Od: 0 D: 0

Lista zobowiązań, wraz z informacją o dniach zwłoki

Płatności w systemie mogą być:

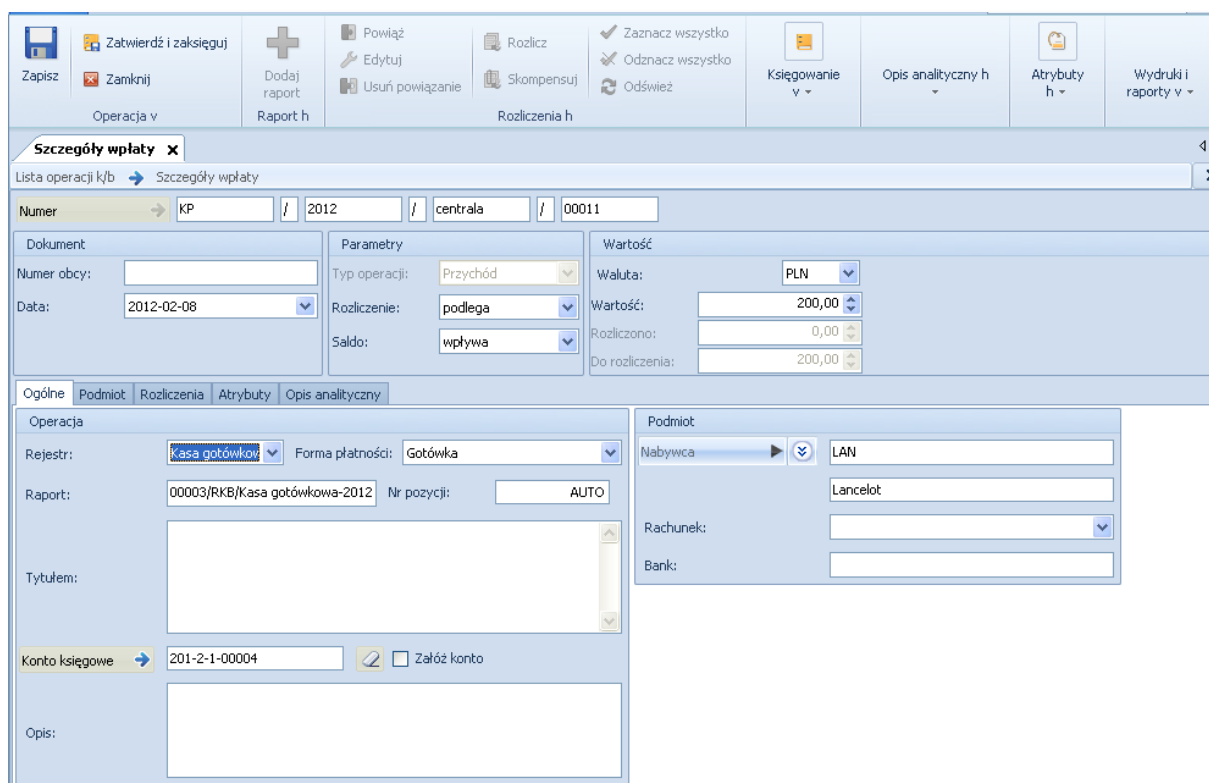
- wprowadzane przez użytkownika z poziomu harmonogramu. Przykładami mogą być: planowane zakupy wyposażenia do firmy (nie mamy jeszcze dokumentu zakupu, ale planujemy określony wydatek), planowane wpływy środków finansowych niezwiązane z dokonywanymi transakcjami
- automatycznie dopisywane w chwili wystawiania dokumentu, który pociąga za sobą konieczność uregulowania płatności. Przykładami mogą być: zatwierdzona faktura sprzedaży (lub zakupu) z płatnością.

Dzięki zdarzeniom zapisanym na listach należności i zobowiązań użytkownik ma możliwość:

- dokładnego śledzenia bieżącego stanu zobowiązań i należności,
- rozliczania planowanych płatności z zapisami potwierdzającymi ich realizację (operacjami),
- kompensowania ze sobą zdarzeń,
- prognozowania na przyszłość przepływu i stanu środków finansowych w firmie,
- oceny planowanych wydatków w podziale na poszczególne kategorie (prognozy dla kategorii, które przyniosą największe zyski i największe koszty).

7.3. Różne scenariusze przyjmowania płatności

Praktycznie każda transakcja z kontrahentem jest związana z płatnością. Comarch ERP Altum daje elastyczność w przyjmowaniu płatności. Może to być natychmiast realizowana płatność gotówką, czekiem czy kartą kredytową – wtedy odpowiedni zapis pojawia się w rejestrze kasowym. System obsługuje także obrót wekslami. Płatność może być realizowana natychmiast, a także odroczone – wtedy informacja o planowanej zapłacie (np. przelewem) trafia do harmonogramu planowanych płatności. Możliwe jest także dzielenie płatności dla konkretnego dokumentu oraz łączenie płatności dla różnych dokumentów w jedną płatność. Daje to dużą elastyczność, np. pozwala dzielić płatność na raty, które dodatkowo mogą być przyjmowane w różnej formie (gotówka, przelew, płatność kartą).



Formularz operacji wpłaty

7.4. Preliminarz płatności

W każdej firmie istotne jest uzyskanie szybkiej informacji o stanie rozliczeń oraz posiadanych środków pieniężnych. W systemie Comarch ERP Altum dostępna jest funkcja Preliminarza płatności, pozwalająca na łatwe uzyskanie takiej informacji. Preliminarz jest listą, na której prezentowane są wszystkie wpływy i wydatki o statusie wskazanym przez użytkownika. Na liście tej można przeprowadzać rozliczenia oraz analizę stanu płatności oraz operacji kasowych/bankowych.



Preliminarz X

Preliminarz | Kalendarz

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Numer dokumentu	Numer obcy	Podmiot	Wpływy	Wydatki	Termin/Data	Waluta	Forma płatności	Status
FS/2011/00008/centrala		COMARCH	0,00	0,00	2011-02-09	PLN	Gotówka	R
FZ/2011/00001/centrala		GIN	0,00	7 380,00	2011-04-16	PLN	Gotówka	N
FZ/2011/00003/centrala		COMARCH	0,00	10 320,00	2011-04-16	PLN	Gotówka	N
FZ/2011/00004/centrala		GIN	0,00	0,00	2011-04-16	PLN	Gotówka	R
FS/2011/00001/centrala		LAN	0,00	0,00	2011-04-16	PLN	Gotówka	R
FS/2011/00002/centrala		LAN	5 509,70	0,00	2011-04-16	PLN	Gotówka	N
KWFS/2011/00001		LAN	0,00	46,48	2011-04-16	PLN	Gotówka	N
FZ/2011/00005/centrala		GZE	0,00	6 896,44	2011-04-16	PLN	Gotówka	N
FS/2011/00003/centrala		LAN	0,00	0,00	2011-04-16	PLN	Gotówka	R
FS/2011/00004/centrala		COMARCH	0,00	0,00	2011-04-16	PLN	Gotówka	R
			0,00	0,00				

Filtr

Ogólne Zakres dat Płatności Operacje

Wszystcy Dowolny ☒ nierozliczone ☒ rozliczone ☒ niepodlegające ☒ nierozliczone ☒ rozliczone ☒ niepodlegające

Waluta: <Wszystkie w walucie syst.> Zaksięgowano: <Wszystkie> Zaksięgowano: <Wszystkie>

Forma płatności: <Wszystkie> od: 2012-02-08 do: 2012-02-08 Terminowości: <Wszystkie> Typ rejestru: <Wszystkie>

Preliminarz płatności

7.5. Prowadzenie rozliczeń

Comarch ERP Altum pozwala na swobodne rozliczanie faktycznych operacji kasowo – bankowych z zaplanowanymi płatnościami odnoszącymi się do poszczególnych transakcji. Może się to odbywać elastycznie z różnych obszarów systemu: z poziomu operacji kasowych/bankowych, należności/zobowiązań, z listy płatności, z poziomu dokumentu, z którego wynika płatność czy też w preliminarzu płatności.

Nierozliczone operacje kasowe/bankowe podmiotu [Comarch S.A.] X

Rozliczenia z nabywcami → Nierozliczone operacje kasowe/bankowe podmiotu [Comarch S.A.]

Do rozliczenia: 1830,00 PLN

Przeciągnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.

Numer	Numer obcy	Płatnik	Kwota	Pozostaje	Termin/Data	Waluta	Forma płatności
KP/2011/centrala/0...	FSV/2011/00009/c...	COMARCH	1 830,00	1 830,00	2011-04-19	PLN	Gotówka
KP/2012/centrala/0...		COMARCH	100,00	100,00	2012-01-20	PLN	Gotówka
KP/2012/centrala/0...		COMARCH	2 300,00	830,00	2012-02-08	PLN	Gotówka
KP/2012/centrala/0...		COMARCH	1 000,00	800,00	2012-02-08	PLN	Gotówka
KP/2012/centrala/0...		COMARCH	2 000,00	1 000,00	2012-02-08	PLN	Gotówka
KP/2012/centrala/0...		COMARCH	1 830,00	1 830,00	2012-02-08	PLN	Gotówka
			1 830,00	1 830,00			

Filtr

Waluta: PLN Kontrahent: Comarch S.A. ☐ Częściowe rozliczenia

Lista nierozliczonych operacji wyświetlana przy rozliczeniu płatności

Możliwa jest obsługa rozliczeń całkowitych bądź częściowych, kompensowanie należności ze zobowiązaniami, a także rozliczeń w walutach obcych – wówczas automatycznie generowane są dokumenty różnic kursowych.

Podmiot	Dokument	Rozliczono	Kurs	Typ
Lancelot	KP/2012/centrala/00011	1500.00 EUR (5775.00 PLN)	1.0000 EUR : 3.8500 PLN	Przychód
Lancelot	FS/2011/00002/centrala	1500.00 EUR (5250.00 PLN)	1.0000 EUR : 3.5000 PLN	Należność

Dokument różnic kursowych automatycznie wygenerowany przez system

7.6. Windykacja

W praktycznie każdej firmie istotna jest bieżąca analiza należności jak też prowadzenie działań związanych z monitoringiem i windykowaniem należności, których termin płatności upłynął. Funkcjonalność windykacji umożliwia wysyłanie do Klientów monitów przypominających o nieuregulowanych płatnościach, jak również wezwań do zapłaty oraz not odsetkowych. Jest to dodatkowe wsparcie w zapewnieniu jak najlepszej ściągalskości należności.

Okno generowania monitu z listy należności.

8. Księgowość

Comarch ERP Altum jest rozwiązaniem wspierającym codzienną pracę osób odpowiadających w firmie za obszar księgowości zgodnie z ustawą o rachunkowości i innymi przepisami prawa. System pozwala wykonywać automatycznie wiele działań, które dotychczas wymagały ingerencji pracowników. Praca księgowego z Comarch ERP Altum bardziej przypomina zarządzanie księgowością, niż ręczne księgowanie.

8.1. Plan kont, konta księgowe

Zakładowy plan kont jest ściśle powiązany z profilem działalności firmy i jej specyfiką. Comarch ERP Altum umożliwia zbudowanie wielopoziomowego planu kont dostosowanego do potrzeb konkretnej jednostki. Przydatnym narzędziem ułatwiającym tworzenie planu kont jest Generator Planu Kont. Z jego pomocą w kilka sekund można przygotować wzorcowy plan kont dostosowany do potrzeb wybranego rodzaju działalności i formy organizacyjno – prawnej.

Forma własności	Rodzaj działalności
☒ Spółka akcyjna	☐ Produkcja
☐ Spółka z o. o.	☒ Handel
☐ Spółka cywilna	☒ Usługi
☐ Osoba fizyczna	

Ewidencja kosztów
☒ W układzie 4
☒ W układzie 5

Formularz generatora planu kont

Konta na każdym poziomie planu kont mogą być dodawane także ręcznie. System Comarch ERP Altum pozwala na tworzenie dowolnej ilości poziomów analityki do kont syntetycznych. Umożliwia również korzystanie z tzw. Kont słownikowych – tzn. powiązanych z konkretnymi obiektami, np. artykułami, kontrahentami, pracownikami, magazynami.



Wielopoziomowy plan kont w formie drzewa

Lista kont została wyposażona w mechanizmy ułatwiające dostęp do potrzebnych w danym momencie informacji. Należą do nich m.in.:

- Rozbudowane filtry pozwalające na wyszukiwanie konkretnych kont (możliwość szukania m.in. pod względem typu konta, rodzaju, poziomu, a także definiowania własnych filtrów),
- Lokator na planie kont – szybkie zawężanie kont po wpisaniu ciągu znaków,
- Możliwość podglądu zapisów na koncie księgowym z poziomu planu kont,
- Dostęp do informacji o obrotach i saldach z poziomu planu kont.

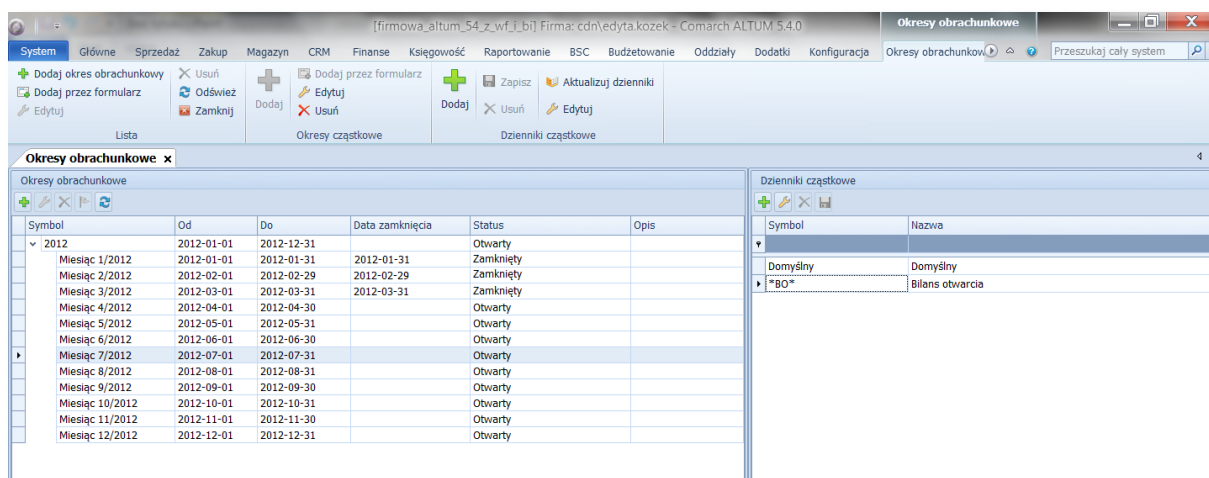
W każdym momencie możliwe jest dodawanie nowych kont do istniejącego planu kont. Dodatkowo dla Kontrahentów odpowiednie konta mogą być tworzone automatycznie. Przydatną funkcjonalnością jest możliwość podglądu dokumentów źródłowych powiązanych z konkretnymi dekrétami bezpośrednio z poziomu konta księgowego.

Dla maksymalnego bezpieczeństwa i uniknięcia pomyłek, które mogą być szczególnie kosztowne w obszarze księgowości, w platformie Comarch ERP Altum przewidziano możliwość księgowania „na

brudno”. W praktyce oznacza to, że dokumenty księgowane są najpierw do bufora. Księgowanie do bufora wpływa na obroty i salda na kontach, ale do momentu finalnego zatwierdzenia dekret można usunąć lub zmienić.

8.2. Okresy obrachunkowe

Funkcjonalność Comarch ERP Altum pozwala na elastyczne definiowanie okresów obrachunkowych i ich podział na okresy cząstkowe. Rok obrachunkowy nie musi pokrywać się z rokiem kalendarzowym.



Symbol	Od	Do	Data zamknięcia	Status	Opis
2012	2012-01-01	2012-12-31		Otwarty	
Miesiąc 1/2012	2012-01-01	2012-01-31	2012-01-31	Zamknięty	
Miesiąc 2/2012	2012-02-01	2012-02-29	2012-02-29	Zamknięty	
Miesiąc 3/2012	2012-03-01	2012-03-31	2012-03-31	Zamknięty	
Miesiąc 4/2012	2012-04-01	2012-04-30		Otwarty	
Miesiąc 5/2012	2012-05-01	2012-05-31		Otwarty	
Miesiąc 6/2012	2012-06-01	2012-06-30		Otwarty	
Miesiąc 7/2012	2012-07-01	2012-07-31		Otwarty	
Miesiąc 8/2012	2012-08-01	2012-08-31		Otwarty	
Miesiąc 9/2012	2012-09-01	2012-09-30		Otwarty	
Miesiąc 10/2012	2012-10-01	2012-10-31		Otwarty	
Miesiąc 11/2012	2012-11-01	2012-11-30		Otwarty	
Miesiąc 12/2012	2012-12-01	2012-12-31		Otwarty	

Symbol	Nazwa
Domyślny	Domyślny
BO	Bilans otwarcia

Okresy obrachunkowe w Comarch ERP Altum

Jeden okres obrachunkowy musi być ustawiony jako okres bieżący, ale w każdym momencie system pozwala na dostęp do danych księgowych odnoszących się do innych okresów obrachunkowych.

8.3. Dzienniki księgowe

Zgodnie z przepisami do ksiąg rachunkowych okresu sprawozdawczego należy wprowadzić każde zdarzenie, które nastąpiło w tym okresie. Wszystkie dekrety księgowe dokonywane w systemie Comarch ERP Altum są zapisywane w dziennikach księgowych. Użytkownik ma możliwość definiowania dzienników cząstkowych. Lista zapisów księgowych w dziennikach może być filtrowana, np. pod względem daty, okresu obrachunkowego lub dziennika cząstkowego. Z poziomu dzienników można bezpośrednio dodawać nowe zapisy księgowe, a także zatwierdzać zapisy w buforze.

8.4. Automatyczne księgowanie

Comarch ERP Altum wyposażony został w możliwość definiowania tzw. schematów księgowych, które umożliwiają automatyczne rejestrowanie wydarzeń na kontach księgowych w oparciu o dokumenty źródłowe. Mechanizm pozwala na definiowanie wzorców księgowania dla poszczególnych typów dokumentów w systemie. Do jednego typu dokumentów może być przypisany więcej, niż jeden schemat księgowy – wówczas Użytkownik podczas księgowania ma możliwość wyboru schematu, który zostanie wykorzystany.

Symbol	Nazwa	Grupa dokumentów	Typ dokumentu	Akt...
FS	faktura sprzedaży	Sprzedaż i zakup	Faktura sprzedaży	Tak
FZ opis analityczny	FZ opis analityczny	Sprzedaż i zakup	Faktura VAT zaku...	Tak
FZ	faktura zakupu	Sprzedaż i zakup	Faktura zakupu	Tak
KW	Wypłata kasowa	Raporty kasow...	Wypłata kasowo...	Tak
KIFS		Sprzedaż i zakup	Korekta ilościowa...	Tak
KWFS		Sprzedaż i zakup	Korekta wartościow...	Tak
KWFS_1		Sprzedaż i zakup	Korekta wartości...	Tak
FS waluty	FS waluty	Sprzedaż i zakup	Faktura sprzedaży	Tak
RK	Różnica kursowa	Dokumenty róż...	Różnice kursowe	Tak

Lista schematów księgowych

Platforma Comarch ERP Altum umożliwia także zdefiniowanie księgowania okresowych, które będą przeprowadzane przez system w określonych przez Użytkownika odstępach czasu. Mechanizmy schematów księgowych i księgowania okresowych usprawniają procesy księgowania dokumentów sprawiając, że praca księgowości zostaje w dużym stopniu zautomatyzowana.

8.5. Wielowalutowość, różnice kursowe

System Comarch ERP Altum pozwala na dokonywanie księgowania zarówno w walucie systemowej (w Polsce – PLN), jak i w walutach obcych. Platforma usprawnia naliczanie różnic kursowych. Dokumenty różnic kursowych generują się automatycznie i mogą być automatycznie księgowane na odpowiednich kontach z wykorzystaniem schematów księgowych.

Podmiot	Dokument	Rozliczono	Kurs	Typ
Lancelot	KP/2012/centrala/00011	1500.00 EUR (5775.00 PLN)	1.0000 EUR : 3.8500 PLN	Przychód
Lancelot	F5/2011/00002/centrala	1500.00 EUR (5250.00 PLN)	1.0000 EUR : 3.5000 PLN	Należność

Dokument różnicy kursowej

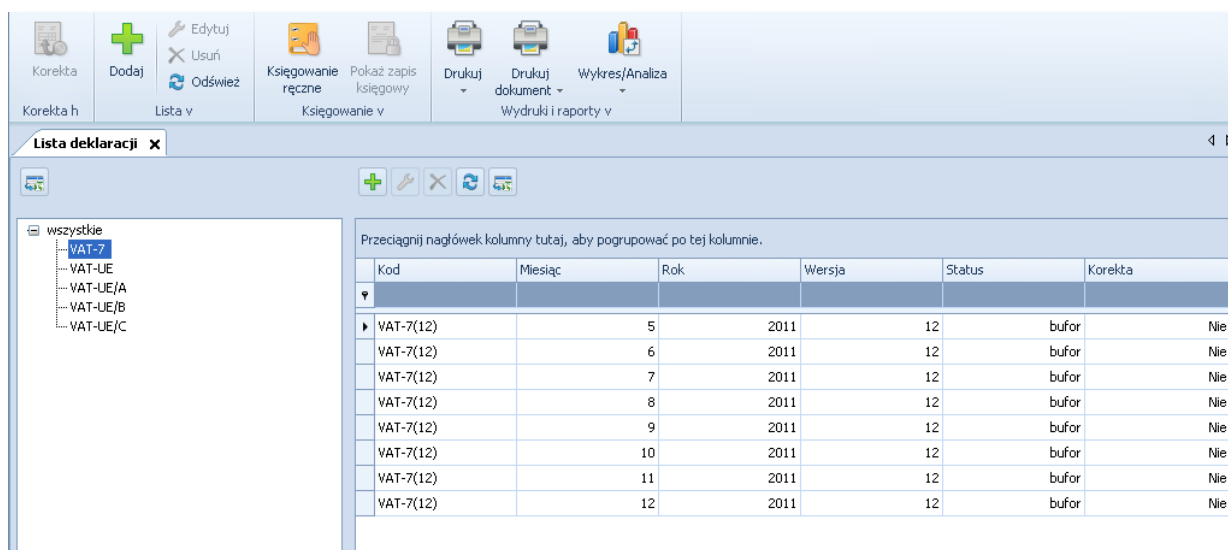
8.6. Rejestry VAT

Obowiązek prawidłowego rozliczania zobowiązań podatkowych w zakresie podatku od towarów i usług wymaga prowadzenia ewidencji operacji sprzedaży oraz zakupu towarów i usług, z wykorzystaniem rejestrów VAT. W Comarch ERP Altum wymagane jest zdefiniowanie minimum jednego rejestru zakupu i jednego rejestru sprzedaży. Zgodnie z potrzebami konkretnej firmy, Użytkownik ma możliwość definiowania większej ilości rejestrów, np. kilka rejestrów przypisanych do różnego rodzaju zakupów. Lista rejestrów zawiera wszystkie wprowadzone do systemu faktury VAT. Wyszukiwanie konkretnych dokumentów jest ułatwione dzięki rozbudowanym filtrom.

Nazwa parametru	Wartość parametru
Krajowa	Kraj
Odliczenia VAT	Tak
VAT-7	Tak
Rodzaj	Towary

Formularz rejestru VAT

Comarch ERP Altum pozwala także na generowanie deklaracji VAT-7 na podstawie dokumentów wprowadzonych do systemu.

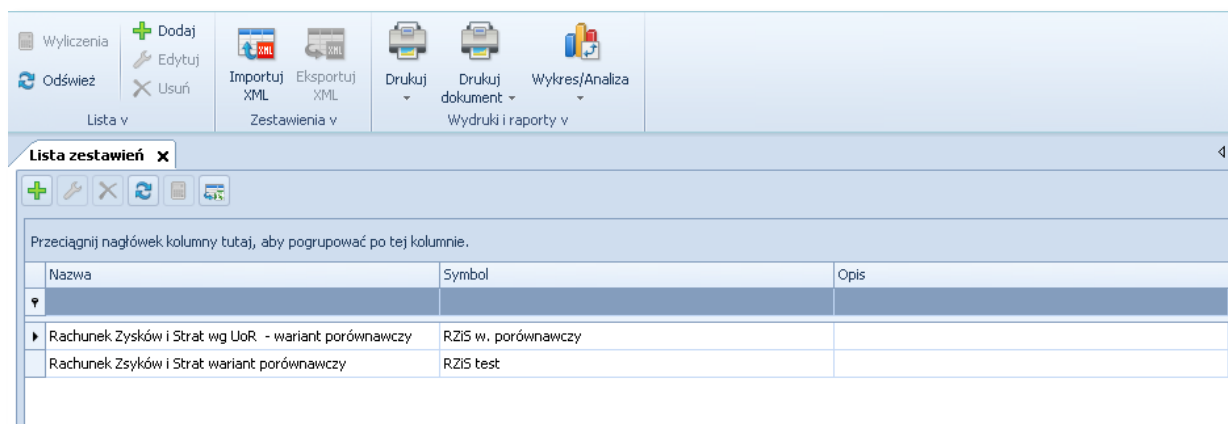


Przecignij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.						
Kod	Miesiąc	Rok	Wersja	Status	Korekta	
VAT-7(12)	5	2011	12	bufor	Nie	
VAT-7(12)	6	2011	12	bufor	Nie	
VAT-7(12)	7	2011	12	bufor	Nie	
VAT-7(12)	8	2011	12	bufor	Nie	
VAT-7(12)	9	2011	12	bufor	Nie	
VAT-7(12)	10	2011	12	bufor	Nie	
VAT-7(12)	11	2011	12	bufor	Nie	
VAT-7(12)	12	2011	12	bufor	Nie	

Lista deklaracji VAT

8.7. Zestawienia i wydruki księgowe

Dane księgowe zapisane w systemie Comarch ERP Altum mogą być analizowane za pomocą elastycznie budowanych zestawień księgowych. Platforma pozwala na szybkie przygotowanie zestawień typu bilans czy rachunek zysków i strat, a także budowanie przez Użytkowników własnych zestawień, zgodnie z bieżącymi potrzebami. Dzięki temu zestawienia księgowe mogą posłużyć np. do analizy płynności finansowej firmy. Comarch ERP Altum został także wyposażony w zestaw wydruków księgowych.



Przeciagnij nagłówek kolumny tutaj, aby pogrupować po tej kolumnie.		
Nazwa	Symbol	Opis
Rachunek Zysków i Strat wg UoR - wariant porównawczy	RZIS w. porównawczy	
Rachunek Zysków i Strat wariant porównawczy	RZIS test	

Lista zestawień księgowych

9. Business Intelligence

Prowadzenie firmy wymaga podejmowania setek decyzji dziennie – zarówno przez kierownictwo, jak i każdego pracownika. Aby podejmowane działania były właściwe, muszą opierać się na aktualnych informacjach. Jednak co zrobić, kiedy problemem stał się nie brak informacji, a ich nadmiar? W przeciętnej firmie codziennie generowane są tak ogromne ilości danych, że umysł ludzki nie jest w stanie samodzielnie ich analizować.

Na rynku dostępne są rozwiązania analityczne współpracujące z systemami ERP, będące wsparciem w zakresie analizy danych, jednak ich zakup wiąże się dodatkową inwestycją. Comarch ERP Altum został wyposażony w zaawansowane narzędzia analityczne Business Intelligence, które są integralną częścią systemu, co oznacza, że klient może z nich korzystać bez konieczności zakupu żadnych dodatkowych licencji. Rozwiązanie Business Intelligence współpracuje z narzędziem do automatyzacji procesów biznesowych Workflow, dzięki czemu system Comarch ERP Altum może automatycznie wykonywać pewne działania opierając się na rzeczywistych, aktualnych danych. Możliwości te, nazywane inteligentną automatyzacją procesów biznesowych, stanowią przewagę rynkową Comarch ERP Altum nad innymi systemami ERP.

9.1. Aktualne informacje dla każdego pracownika

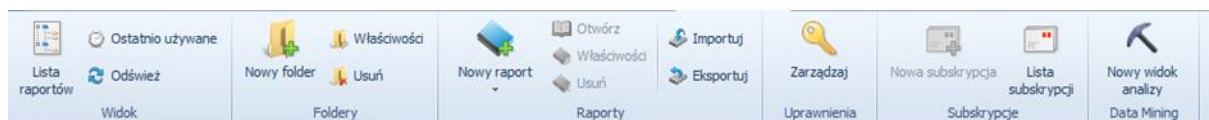
Comarch ERP Altum Business Intelligence to zaawansowane narzędzia analityczne dostępne dla każdego użytkownika systemu – o ile oczywiście nadano mu odpowiednie uprawnienia. Jest to ważny wyróżnik rozwiązania, ponieważ każdy pracownik może opierać swoje decyzje na aktualnych i wiarygodnych informacjach. Przygotowanie raportów nie wymaga wsparcia informatyka – każdy pracownik jest w stanie zrobić to samodzielnie. Dzięki temu pracownicy otrzymują dokładnie taką analizę, jakiej aktualnie potrzebują.

Ogólne		Centra struktury	Stanowiska POS	Obiekty	Dokumenty	Inne uprawnienia	Uprawnienia POS	Procesy	Filtry	Profile
Nazwa	Aktywny									
Administrator Księgi Raportów	☒									
Dostęp do Web Reports Book	☒									
Administrator Budżetowania	☐									
Użytkownik Budżetowania	☒									
Dostęp do Księgi Raportów	☒									
I Dostęp do subskrypcji raportów	☒									
Dostęp do Business Score Card	☐									
Dostęp do cen zakupu	☐									
Wykonywanie kompensat	☐									

Zarządzanie uprawnieniami do wykorzystania narzędzia Business Intelligence

9.2. Księga Raportów – proste i intuicyjne tworzenie analiz

Wbudowane w Comarch ERP Altum narzędzie Business Intelligence to profesjonalna platforma analityczna, oparta na technologii OLAP. Rozwiązanie pozwala w szybki sposób budować raporty i wielowymiarowe analizy dotyczące praktycznie wszystkich obszarów działania firmy. Służy do tego narzędzie Księgi Raportów.

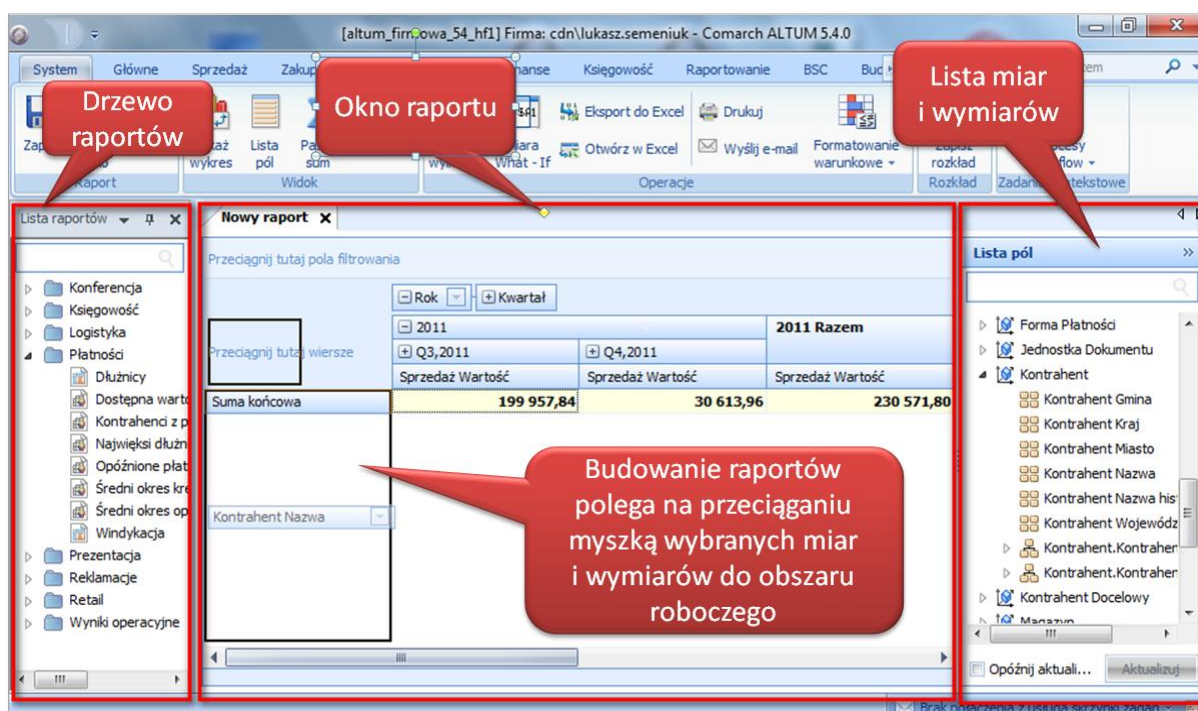


Widok menu w obszarze „Raportowanie”

9.2.1. Łatwe tworzenie raportów

Problem dostępu do aktualnej informacji dotyczy wielu firm. Często zlecają one przygotowanie raportów informatykom lub analitykom. Wiąże się to z wydłużonym czasem oczekiwania i może się okazać, że informacje z raportu w momencie jego dostarczenia już się zdezaktualizowały. Tworzenie analiz w Comarch ERP Altum nie wymaga od użytkownika wiedzy informatycznej – odbywa się przy użyciu intuicyjnego mechanizmu „przeciągnij i upuść” (drag&drop) i wymaga zaledwie kilku ruchów myszką. Co istotne, raz zapisany raport można otworzyć za kilka dni i zostanie on automatycznie wypełniony aktualnymi danymi.

Przy budowaniu analizy wykorzystywane są tzw. miary oraz wymiary. Miary to dane, których ma dotyczyć analiza (np. wartość sprzedaży, wielkość marży, stan zapasów, cena nabycia). Analizujemy je pod względem wymiarów, czyli kontekstów analiz (np. czas, kontrahent, region, produkt). Budowanie raportu polega na „przecinaniu” miar wymiarami w prosty, intuicyjny sposób. Odbywa się to w oknie o przejrzystym układzie podzielonym na menu, drzewo raportów oraz widok raportu wraz z listą miar i wymiarów.

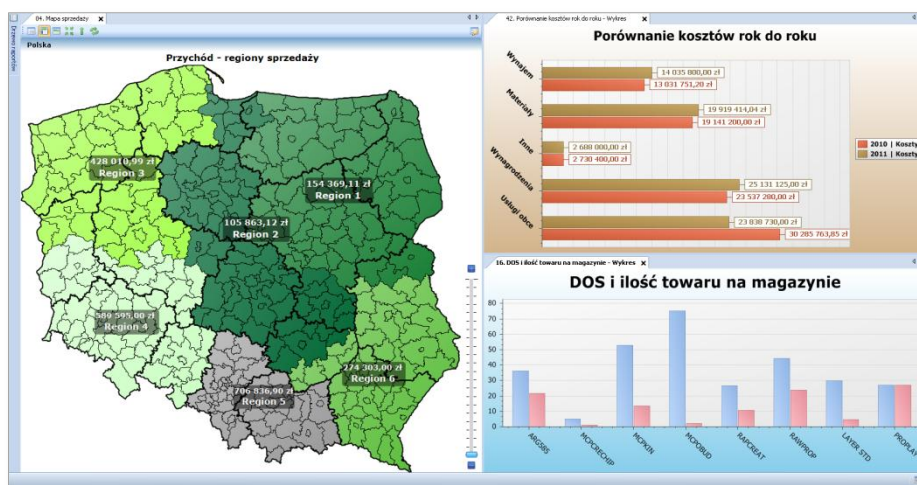


Proste tworzenie nowego raportu metodą „przeciągnij i upuść”

Raporty przechowywane są w czytelnej strukturze opartej na drzewie folderów, co umożliwia uporządkowanie analiz oraz łatwe zarządzanie dostępem do nich.

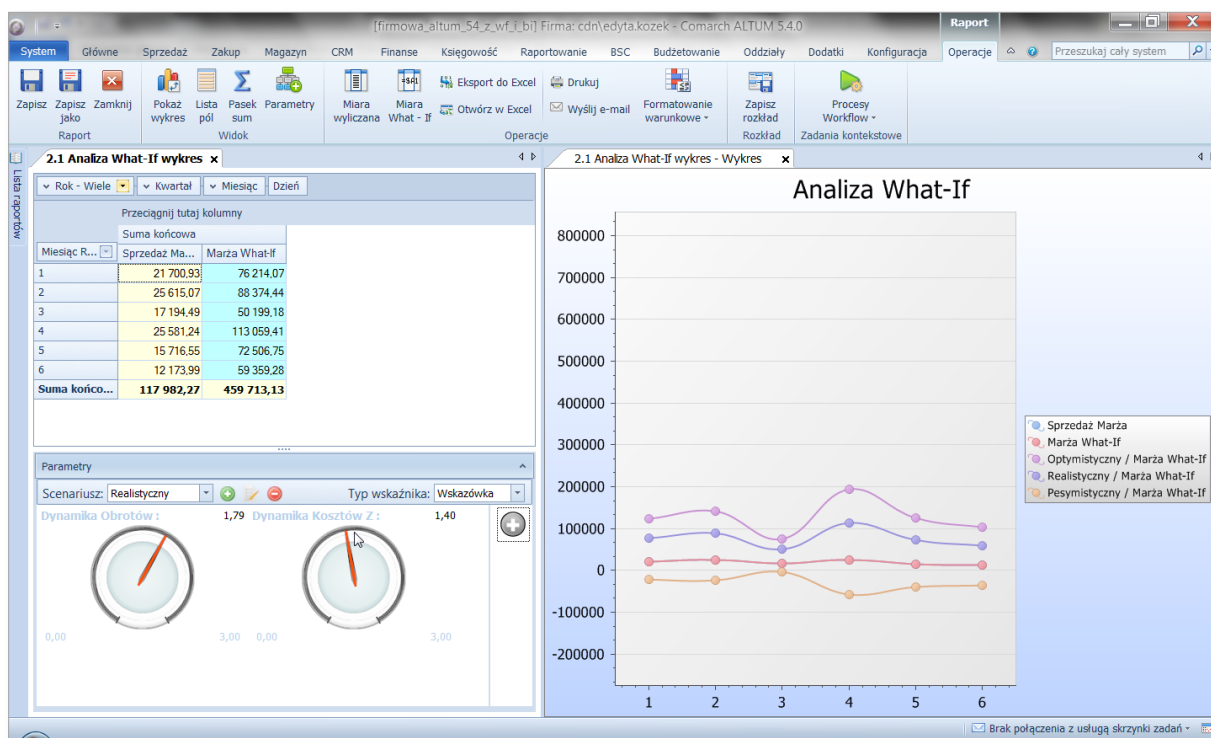
9.2.2. Różne formy prezentacji danych

Business Intelligence oferuje różne formy prezentacji danych – od tabel przestawnych, przez różne typy wykresów, aż po mapy. Co ważne, te same dane mogą być prezentowane na ekranie jednocześnie w różnych formach.



Różne formy prezentacji danych w Comarch ERP Altum Business Intelligence

Ciekawym typem raportu są analizy What-If, pozwalające na zasymulowanie pewnych zdarzeń zachodzących w przedsiębiorstwie z wyprzedzeniem. Użytkownik określa wielkość, którą chce analizować oraz czynniki mające wpływ na tą wielkość. Następnie może za pomocą wygodnych pokręteł zmieniać wartości czynników i w czasie rzeczywistym widzi wpływ tych zmian na analizowaną wielkość.

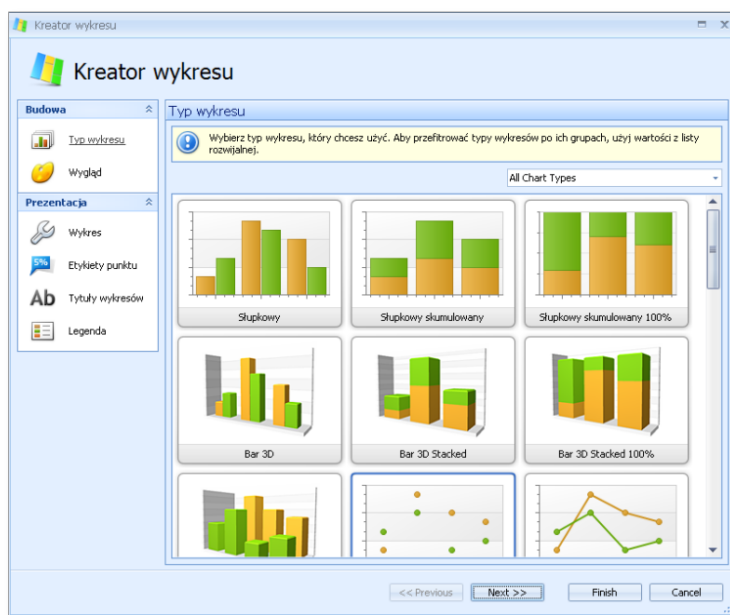


Analiza What-if (co jeśli)

Dzięki analizie What-If użytkownik ma możliwość testowania różnych scenariuszy biznesowych, a dzięki temu lepszemu przygotowania się na ciągle pojawiające się zmiany wewnątrz firmy i w jej otoczeniu zewnętrznym

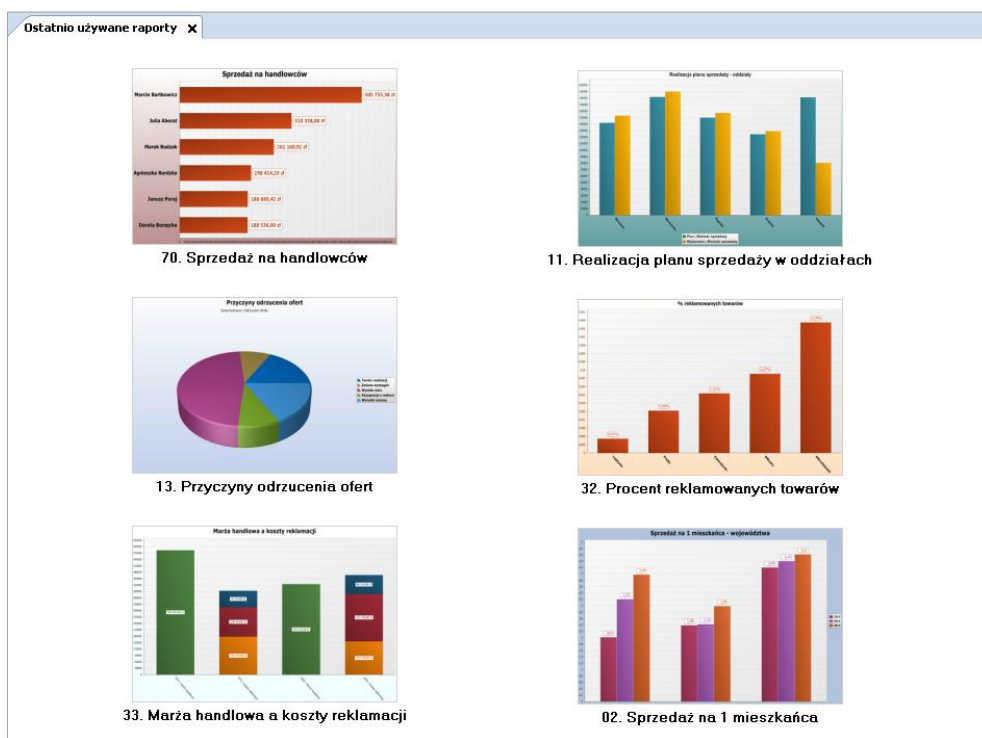
9.2.3. Praca na gotowych raportach

Zbudowany raport można łatwo modyfikować – narzędzie Business Intelligence pozwala na elastyczną zmianę perspektyw analiz tak, aby otrzymać pełniejszy obraz rzeczywistości. Raporty i analizy mogą różnić się poziomem agregacji danych (np. wszyscy kontrahenci, wybrana grupa lub konkretny kontrahent). Użytkownik w każdej chwili ma możliwość elastycznego modyfikowania sposobu prezentacji danych. Dodatkowym ułatwieniem jest możliwość eksportu raportów do arkusza kalkulacyjnego.



Kreator wykresów pozwalający na modyfikowanie typu wykresów

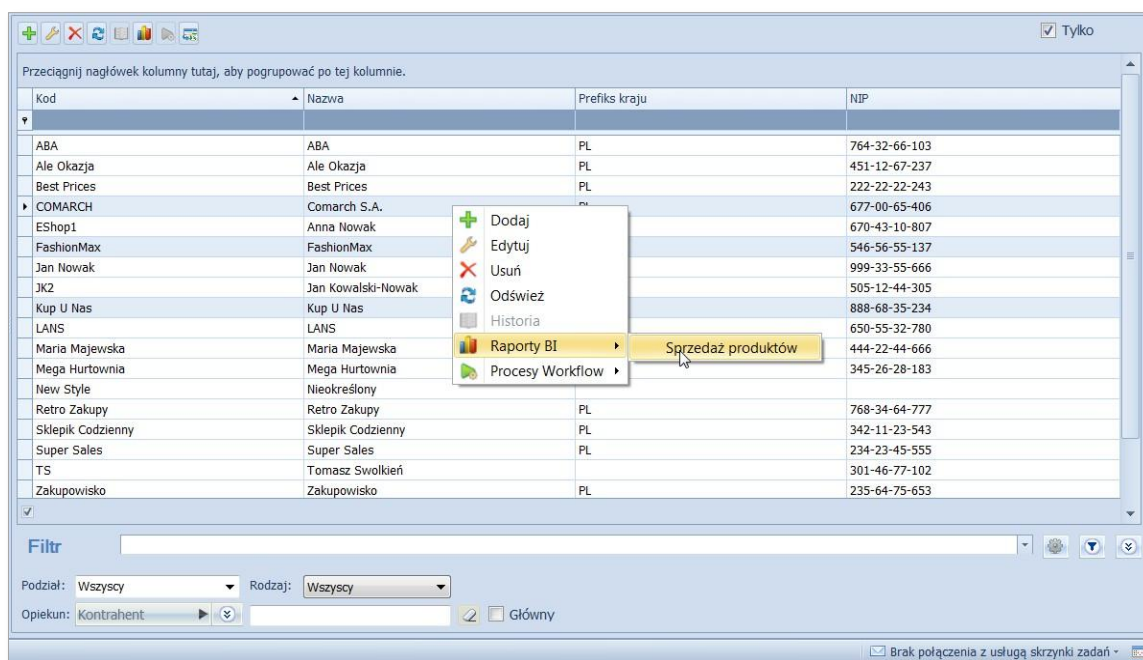
Dla zapewnienia szybkiego dostępu do ostatnio używanych raportów udostępniono dedykowany panel. Znajduje się w nim ostatnie 9 raportów, z których korzystał użytkownik. Można w łatwy sposób przejść do przeglądania lub edycji raportu, klikając w niego.



Panel ostatnio używanych raportów

9.2.4. Raporty kontekstowe

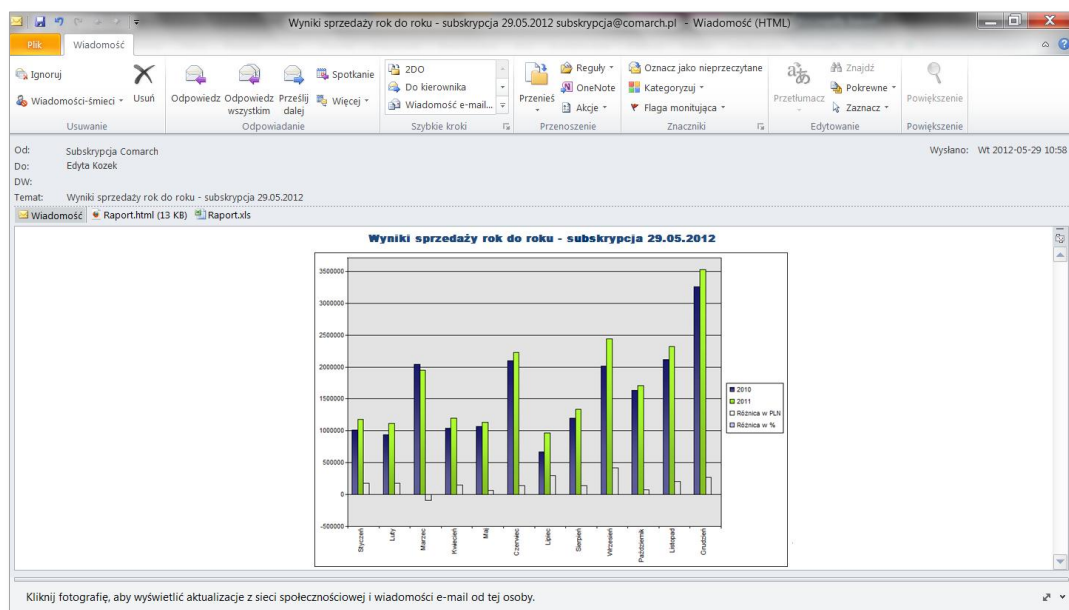
Aby dostęp do informacji był szybki i ergonomiczny, użytkownik ma możliwość tworzenia raportów kontekstowych. Przygotowana wcześniej analiza może być wywoływana w kontekście konkretnych kontrahentów lub artykułów. W praktyce oznacza to, że możemy np. analizować sprzedaż dla wybranych trzech Klientów lub koszty magazynowania dla wybranej grupy towarów. Wystarczy na liście kontrahentów/artykułów wskazać odpowiednie pozycje i wywołać raport. Nie ma potrzeby budowania analizy za każdym razem od nowa.



Kontekstowe wywoływanie raportu dla kontrahentów wybranych z listy

9.2.5. Subskrypcja

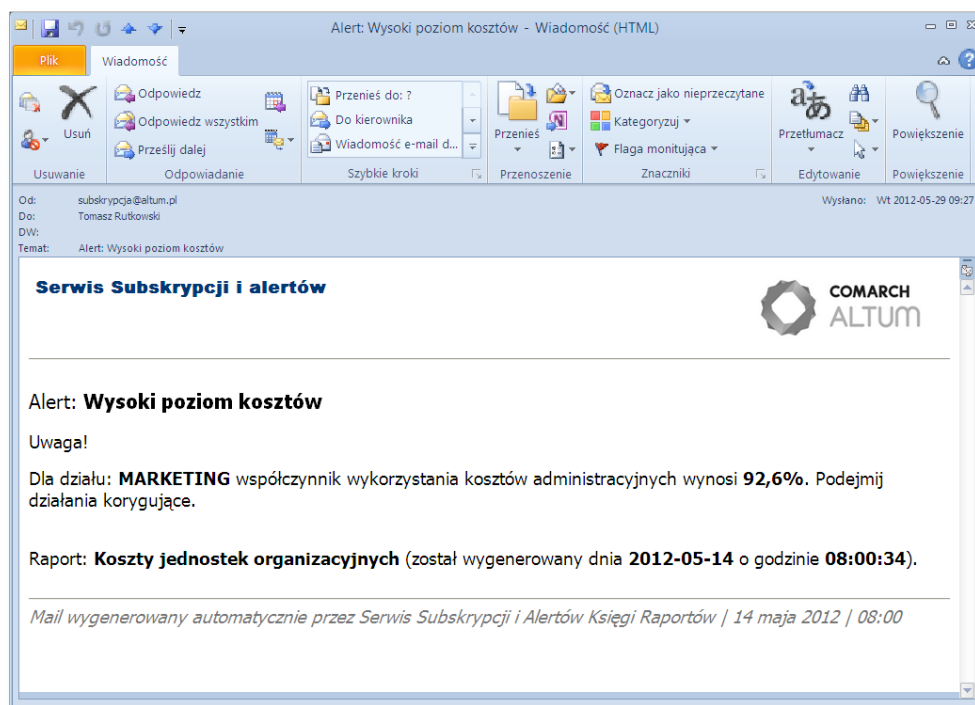
Subskrypcja to mechanizm, który ten pozwala okresowo wysyłać wybranym osobom aktualne raporty Business Intelligence za pośrednictwem poczty elektronicznej. Takie rozwiązanie daje dostęp do raportów nawet osobom nie pracującym w systemie Comarch ERP Altum. Subskrypcję można wykorzystywać do bieżącego monitorowania efektów pracy, zarówno własnej, jak i podwładnych (np. sprzedawcy co tydzień mogą otrzymywać raport o wielkości sprzedaży w swoim regionie).



Raport otrzymany za pośrednictwem poczty elektronicznej z wykorzystaniem subskrypcji

9.2.6. Alerty – mechanizm wczesnego ostrzegania

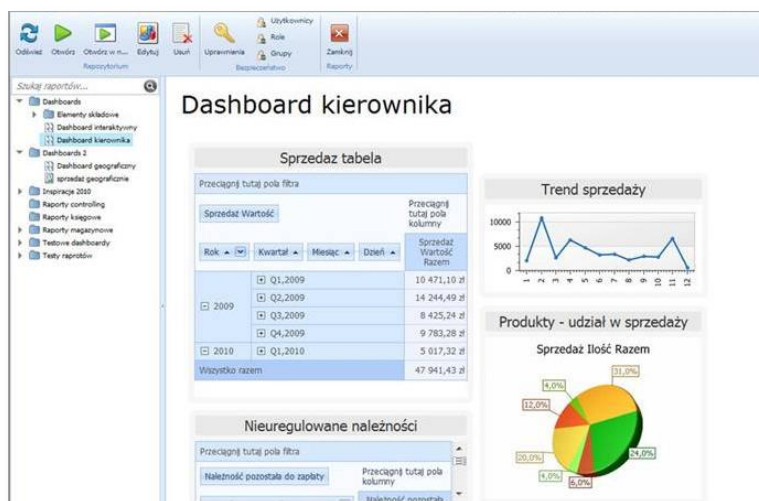
Comarch ERP Altum wyposażony jest w mechanizmy pozwalające na wykrywanie nieprawidłowości i odchyłeń natychmiast, kiedy się pojawią, co daje możliwość szybkiej i adekwatnej reakcji. Funkcjonalność alertów pozwala na wysyłanie komunikatów ostrzegawczych za pośrednictwem poczty elektronicznej. Dzieje się to w ściśle zdefiniowanych sytuacjach (np. kiedy poziom zapasów na magazynie spadł poniżej stanów minimalnych, poziom zaległych płatności przekroczył bezpieczną wartość itd). Stanowi to dodatkowy, automatyczny mechanizm kontroli w firmie.



Alert informujący o zbyt wysokim poziomie kosztów marketingu

9.2.7. Web Reports Book - raporty przez przeglądarkę internetową

Dostęp do informacji zgromadzonych w Comarch ERP Altum możliwy jest nie tylko w biurze, z poziomu systemu. Dzięki funkcji e-BI autoryzowane osoby mają możliwość monitorowania sytuacji w firmie z dowolnego miejsca i o dowolnej porze w oknie przeglądarki internetowej. W ten sposób mogą być dostępne wszystkie typy raportów budowane w Comarch ERP Altum.



Przykładowy pulpit kierownika przygotowany w narzędziu Web Reports Book

9.2.8. Hurtownia czasu rzeczywistego – dostęp do danych na bieżąco

Narzędzia klasy Business Intelligence operują na danych firmowych, które aby mogły być analizowane, muszą wcześniej zostać odpowiednio przygotowane. Proces ten, określany mianem transformacji, zazwyczaj odbywa się nocą. W efekcie analizowane dane odzwierciedlają stan z dnia poprzedniego. Platforma Comarch ERP Altum została wyposażona w nowatorskie rozwiązanie, które pozwala analizować część danych bezpośrednio po wprowadzeniu, tj. bez konieczności wywoływania transformacji danych. Rozwiązanie nosi nazwę hurtowni czasu rzeczywistego. Usługa hurtowni czasu rzeczywistego jest dostępna dla kluczowych dla firmy danych dotyczących procesów sprzedażowych i zakupowych. W czasie rzeczywistym mogą być analizowane miary określające ilość i wartość sprzedaży oraz zakupów.

9.3. Obszary analityczne – dostęp do wiedzy o każdym aspekcie działania firmy

Możliwości analityczne platformy Comarch ERP Altum podzielone zostały na pięć obszarów analitycznych, nazywanych również kostkami analitycznymi. Są to: Logistyka, Księgowość, Płatności, Wyniki Operacyjne, Reklamacje.

Każda z kostek wyposażona została w możliwość analizowania danych w przecięciu ze specyficznymi dla danej dziedziny wymiarami (podziałami). Oprócz standardowych wymiarów analitycznych (produkt, kontrahent, czas, oddział itd.) platforma oferuje możliwość analizy danych w oparciu o atrybuty oraz wymiary tworzone przez użytkownika. W efekcie Comarch ERP Altum Business Intelligence gwarantuje elastyczne możliwości raportowania danych dotyczących każdego aspektu funkcjonowania przedsiębiorstwa.

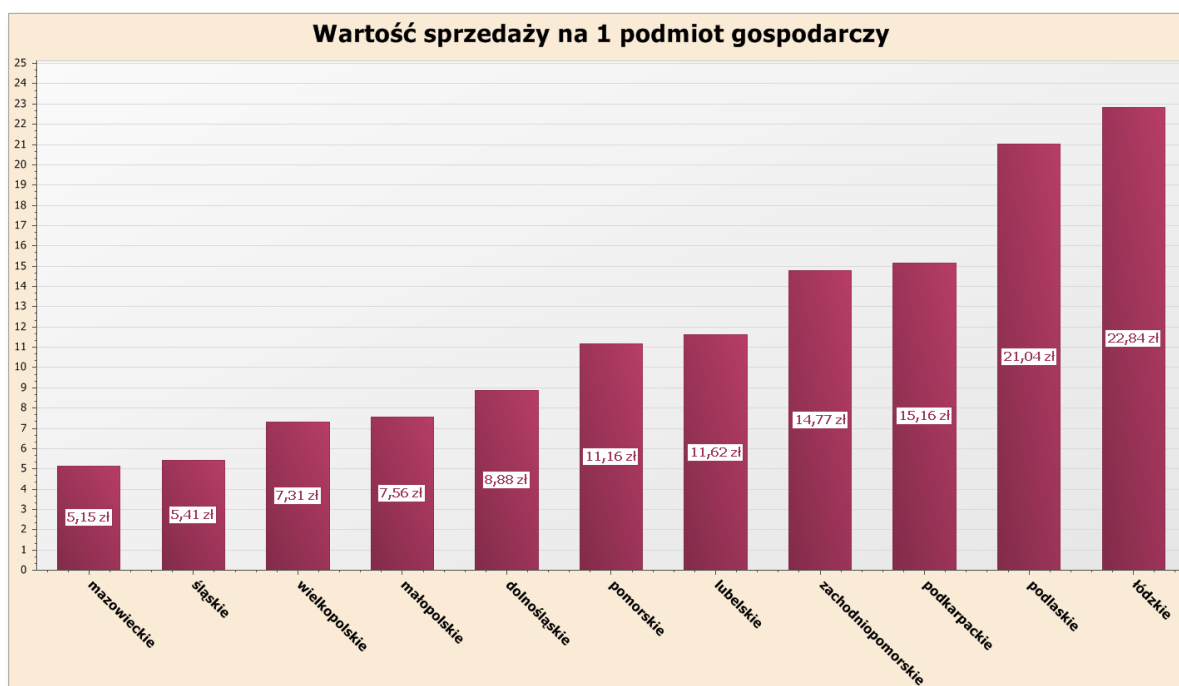
9.3.1. Logistyka

Działania handlowe i logistyczne każdego dnia generują setki dokumentów zawierających ogromne, trudne do przetworzenia ilości danych. Dostęp do tych informacji jest niezbędny do efektywnego funkcjonowania firmy, nie tylko w obszarze handlu, ale i w innych obszarach, np.: zarządzaniu magazynem. Raporty i analizy tworzone za pomocą wbudowanego narzędzia Business Intelligence są nieocenionym wsparciem działalności logistycznej.

Obszar Logistyka pozwala tworzyć użytkownikowi wielopłaszczyznowe raporty i zestawienia dotyczące szeroko rozumianych procesów logistycznych. Kostka stwarza szeroką możliwość

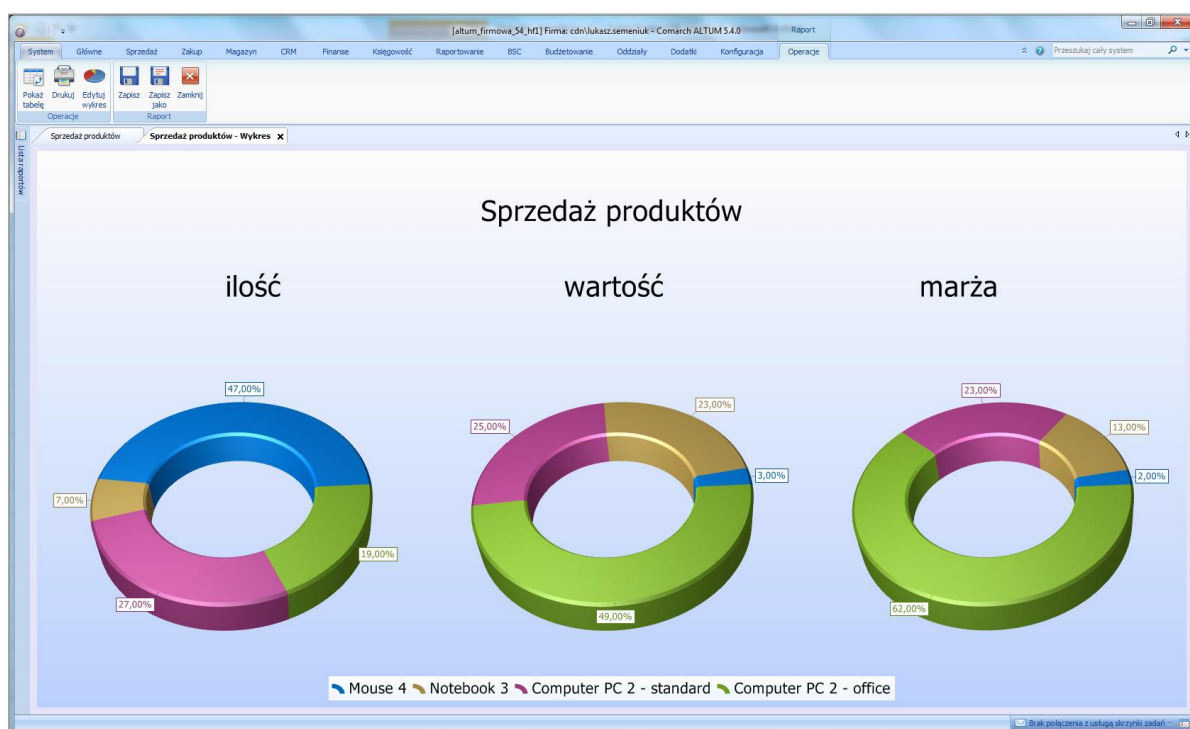
raportowania danych dzięki dużej ilości standardowych wymiarów i miar oraz możliwości definiowania własnych miar i wymiarów.

Dane do analiz z obszaru Logistyka pobierane są z dokumentów, które związane są ze sprzedażą, zakupem, zamówieniem, stanem i ruchem magazynowym towarów i usług. Dodatkowo istnieje możliwość analizy dokumentów ofert czy też zamówień, które można traktować jako informacje o początku procesu biznesowego. Kostka Logistyki umożliwia analizę takich danych, jak np.: sprzedaż w podziale na produkty, kontrahentów, regiony, sprzedaż w czasie, rentowność sprzedaży, marża uzyskana na konkretnych towarach lub grupach towarowych, struktura zamówień i stan ich realizacji, ceny zakupu od dostawców, czas i koszty dostaw itp. Dostęp do danych statystycznych GUS daje możliwość analizy wyników firmy w zestawieniu z danymi o rynku, np. w porównaniu do ilości podmiotów gospodarczych i liczby mieszkańców.



Raport wykorzystujący dane GUS

Dodatkowo w kostce możliwa jest analiza stanu i ruchu magazynowego. Oprócz podstawowych informacji o zawartości magazynów, standardowo dostępne są analizy prezentujące wskaźniki dotyczące dni zakupu, na które istnieje pokrycie w magazynie (DOS – Days Of Sales).



Przykładowy raport z obszaru Logistyka – sprzedaż produktów w ujęciu ilościowym, wartościowym oraz marża

Informacje są prezentowane w formie wykresów, map i tabel przestawnych, z możliwością zmiany sposobu prezentacji danych lub perspektywy analizy. Business Intelligence jest więc z jednej strony źródłem informacji przy podejmowaniu decyzji handlowych, a z drugiej pozwala na weryfikację efektów tych decyzji.

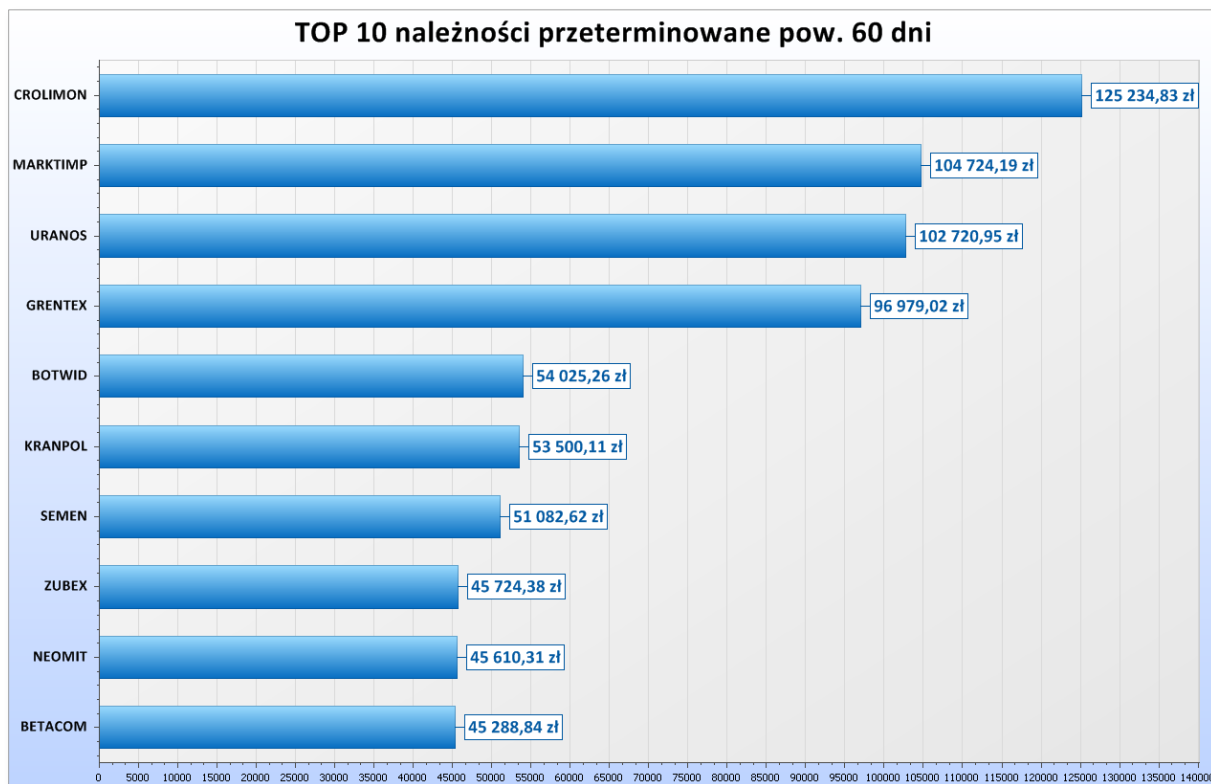
9.3.2. Księgowość

Obszar Księgowości daje użytkownikowi możliwość analizy obrotów i sald na kontach księgowych. Raporty mogą dotyczyć wskazanych dzienników księgowych, dekretów znajdujących się w buforze, czy też zapisanych w księdze głównej (dekrety zaksięgowane). W prosty sposób można wyświetlić obroty na kontach powiązanych z kontrahentem. Analiza może być wykonywana na dowolny okres czasu (w podziale na lata, kwartały, miesiące, dni).

9.3.3. Płatności

Informacje dotyczące spodziewanych i rzeczywistych przepływów środków pieniężnych w firmie są jednymi z bardziej istotnych danych, które zmieniają się z dużą częstotliwością. Obszar Płatności ma za zadanie prezentację stanów należności i zobowiązań na dowolny dzień oraz analizę wpłat i wypłat. Umożliwia analizę nierozliczonych należności oraz zobowiązań w przekroju kontrahenta, dokumentu, produktu. Stwarza możliwość raportowania całych rozliczeń – należności oraz zobowiązań

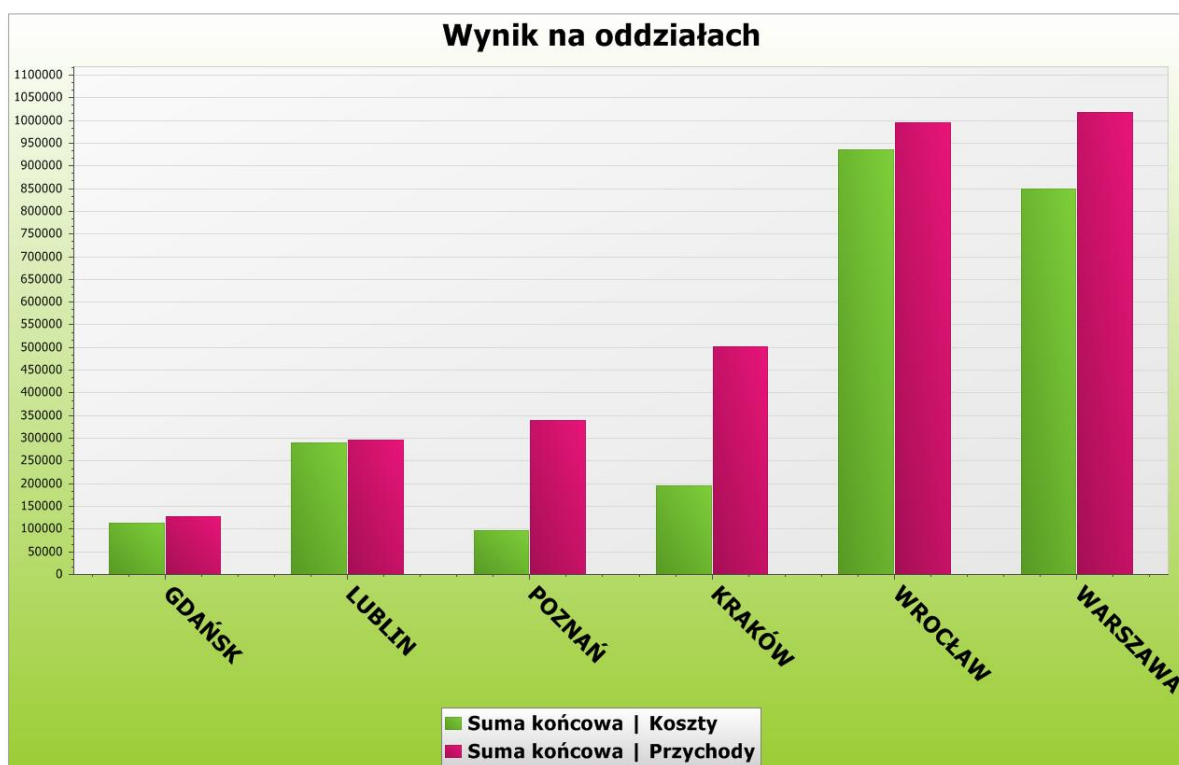
rejestranych w systemie. Podstawowymi miarami tej kostki są miary związane z należnościami, zobowiązaniami, wpłatami oraz wypłatami. Pozostałe miary dają dostęp do informacji na temat płatników – np. średnie okresy kredytowania wpłat/wypłat.



Raport prezentujący 10 największych należności przeterminowanych o ponad 60 dni

9.3.4. Wyniki operacyjne

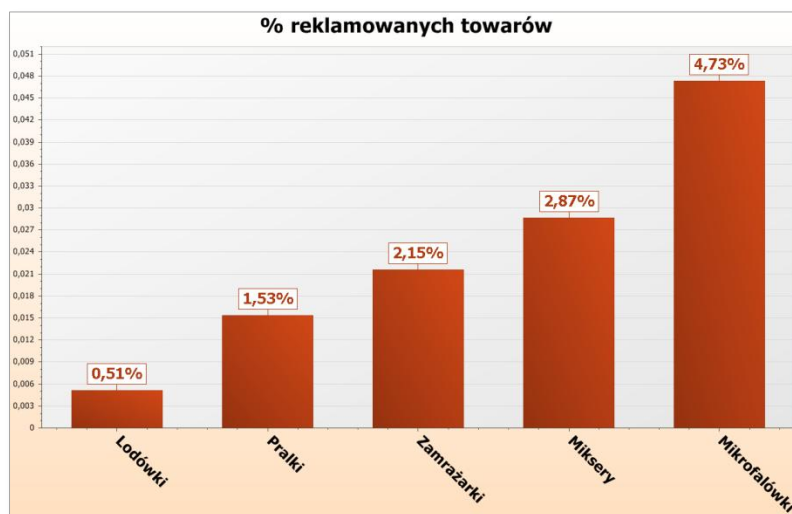
Dla większości przedsiębiorców podstawowym celem prowadzonej działalności jest osiągnięcie zysków, dlatego niezwykle istotna jest możliwość bieżącego monitoringu wyników operacyjnych osiągniętych przez firmę. Obszar Wyników Operacyjnych daje możliwość szczegółowej analizy wyniku finansowego firmy (Przychody – Koszty) w dowolnym przekroju. Dodatkowym elementem jest raportowanie wartości określanych jako tzw. nie-koszty i nie-przychody.



Raport prezentujący wynik finansowy w podziale na oddziały

9.3.5. Reklamacje

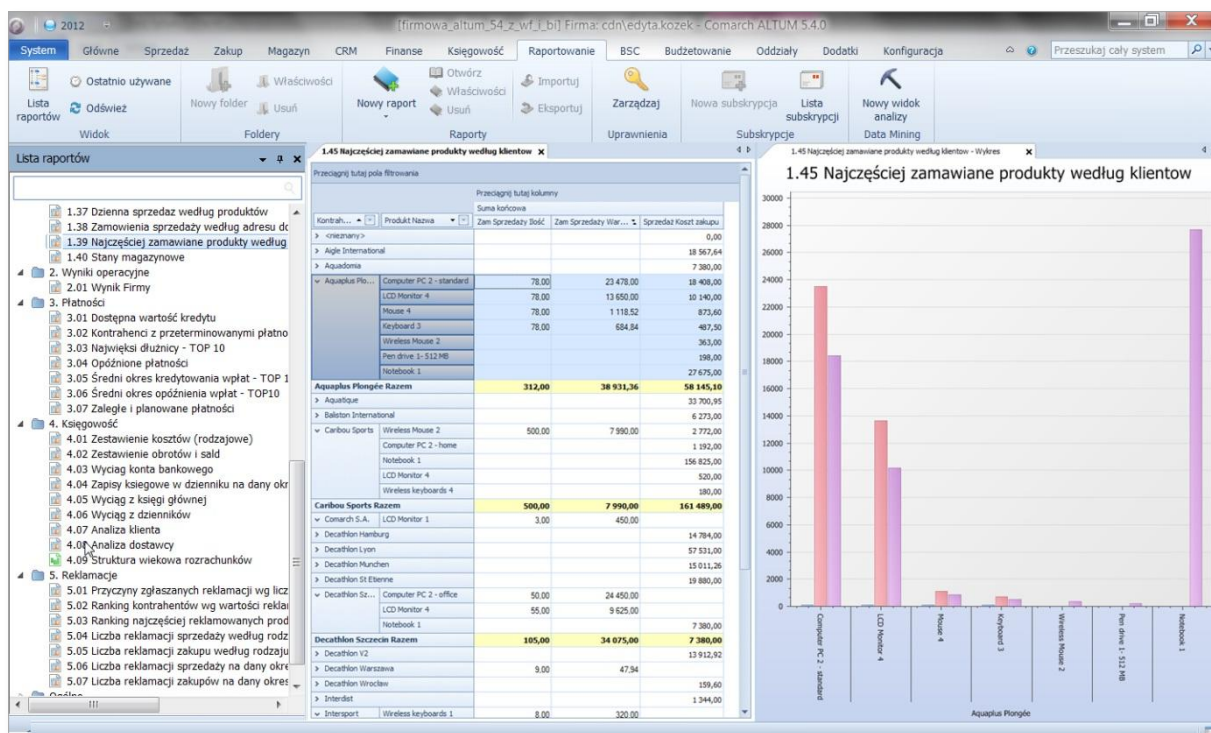
Obszar Reklamacje pozwala na szczegółową analizę zarówno reklamacji sprzedażowych, jak i reklamacji do towarów zakupionych przez kontrahentów. Oprócz standardowych miar dających możliwość analizy ilości i wartości reklamowanych produktów, istnieje możliwość stworzenia raportów pokazujących m.in. jaki jest średni czas rozpatrzenia reklamacji, ile mija od wystawienia do całkowitego zamknięcia dokumentu, jaki jest średni czas przekroczenia przewidywanego czasu rozpatrzenia dokumentu oraz które produkty i z jaką usterką są najczęściej reklamowane. Dzięki specjalnym wymiarom takim jak: Rodzaj Usterek, Status Reklamacji, Żądanie Reklamującego, raporty są dostosowane do potrzeb konkretnego przedsiębiorstwa.



Raport prezentujący odsetek reklamowanych towarów

9.4. Predefiniowane raporty

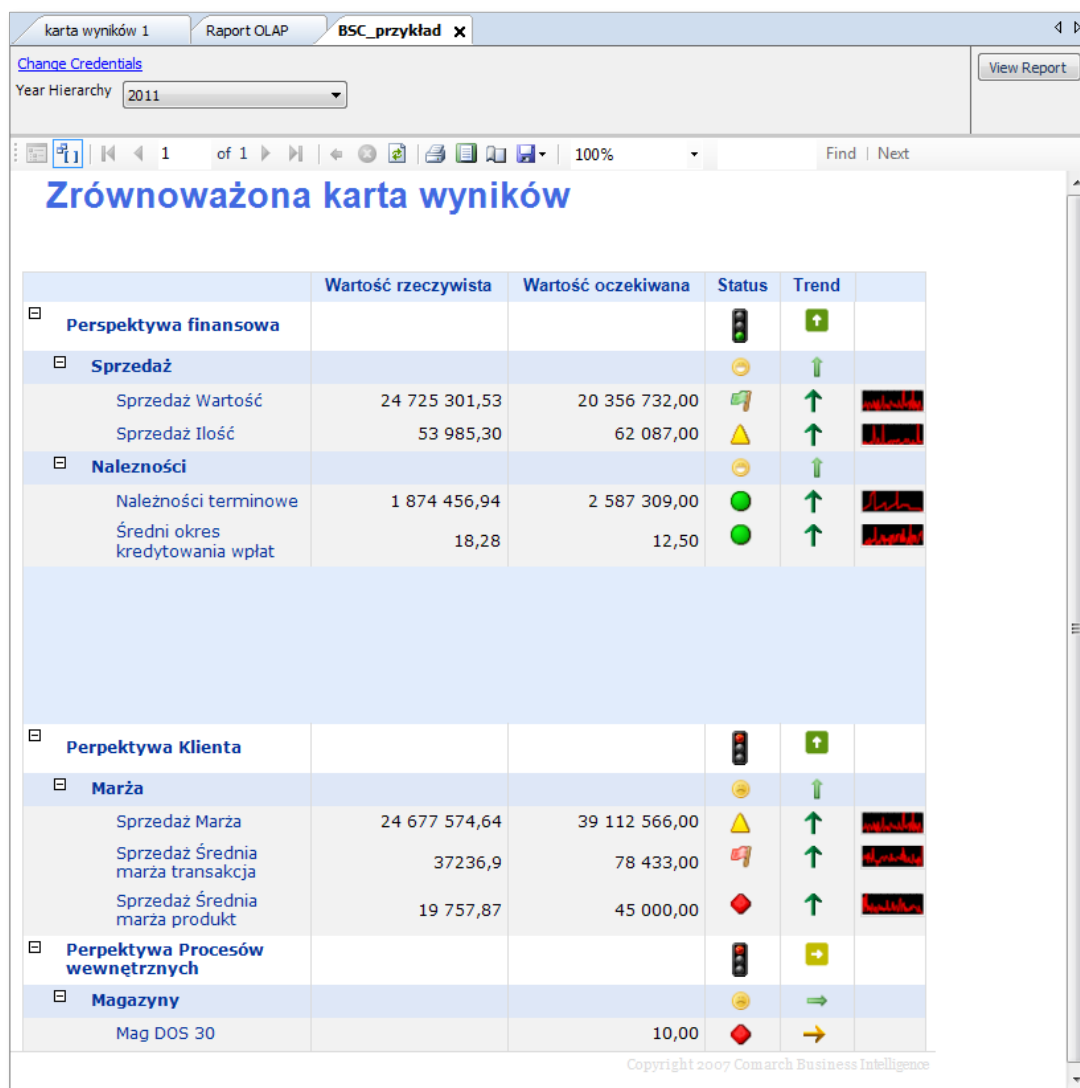
Wraz z systemem Comarch ERP Altum każdy z Klientów otrzymuje bezpłatny dostęp do zestawu gotowych, predefiniowanych raportów. Obecnie platforma oferuje blisko 70 standardowych analiz z zakresu obszarów: Logistyka, Wyniki Operacyjne, Płatności, Księgowość, Reklamacje. Dzięki temu oszczędzają Państwo czas, ponieważ nie ma potrzeby definiowania raportów od podstaw.



Lista predefiniowanych raportów i przykładowy, gotowy raport dostępny z platformą Comarch ERP Altum

9.5. Business Scorecard

Czy firma osiąga zamierzone cele? Jak się ma obecna sytuacja w stosunku do okresu poprzedniego? Czy kondycja firmy budzi zastrzeżenia? Odpowiedź na te i wiele innych pytań daje strategiczna karta wyników, czyli Business Scorecard (BSC). Jest to obecnie jedna z najpopularniejszych metod kontroli, pomiaru efektywności i nowoczesnego zarządzania strategicznego przedsiębiorstwem.



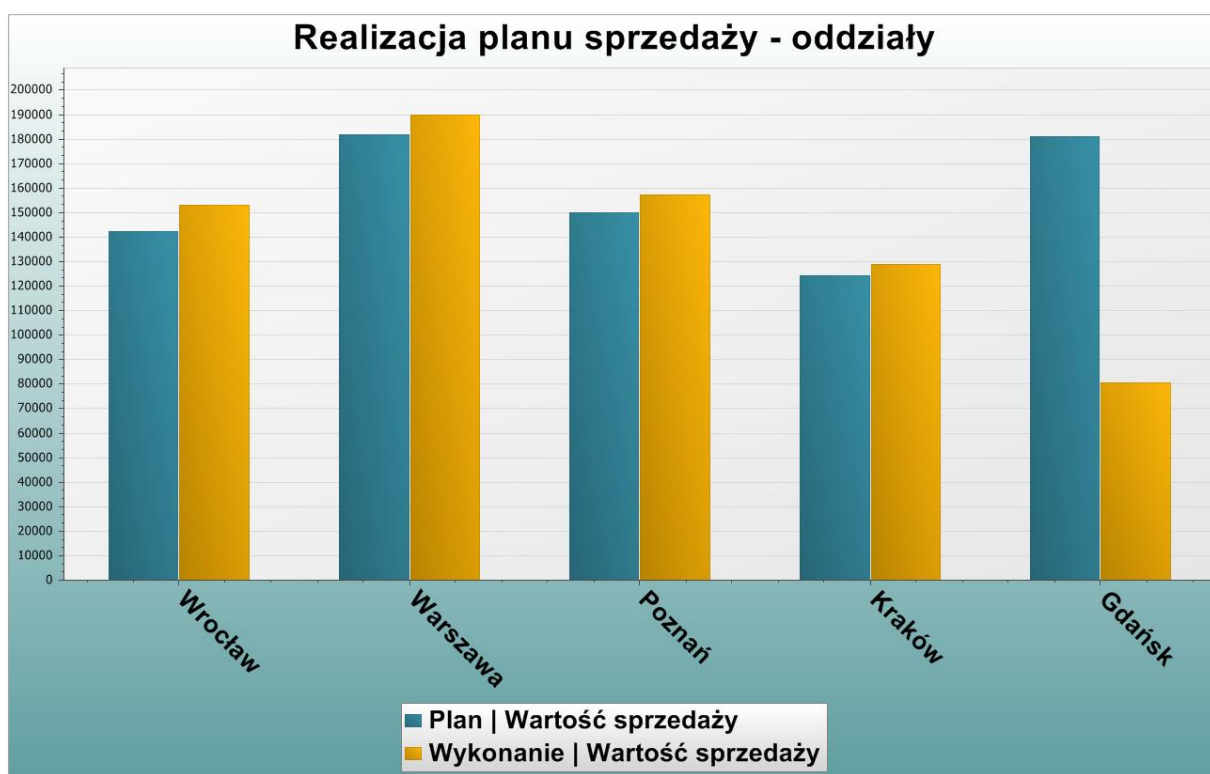
Strategiczna karta wyników (BSC)

Dostępna w Comarch ERP Altum funkcjonalność BSC pozwala na zdefiniowanie kilku lub kilkunastu wskaźników, zwanych Kluczowymi Wskaźnikami Efektywności (KPI – Key Performance Indicators), pozwalających w każdym momencie określić efektywność całej działalności biznesowej firmy. Mogą nimi być np. stopa zwrotu z inwestycji, stosunek należności do zobowiązań, liczba nowo pozyskanych Klientów itd. Wartości tych wskaźników są miernikami stopnia realizacji założonych przez przedsiębiorstwo celów. Na strategicznej karcie wyników możemy monitorować nie tylko same

wartości Kluczowych Wskaźników Efektywności, ale i analizować ich trend oraz sprawdzać, czy bieżąca wartość jest pożądana. Informacje tego typu prezentowane są w przystępnej formie graficznej. Możliwości biznesowego wykorzystania BSC są bardzo szerokie. Kluczowe Wskaźniki Efektywności zapisane na strategicznej karcie wyników mogą posłużyć do modelowania realizacji strategii działania firmy.

9.6. Budżetowanie

Budżetowanie w działalności jednostek gospodarczych jest jednym z podstawowych narzędzi wspomagających oraz determinujących rozwój przedsiębiorstwa. Celem budżetowania jest zapewnienie efektywnego zagospodarowania ograniczonych zasobów, jakimi dysponuje przedsiębiorstwo. Dla firm działających w oparciu o budżety idealnym rozwiązaniem jest Comarch ERP Altum Budżetowanie.



Raport prezentujący realizację planu sprzedaży w podziale na oddziały

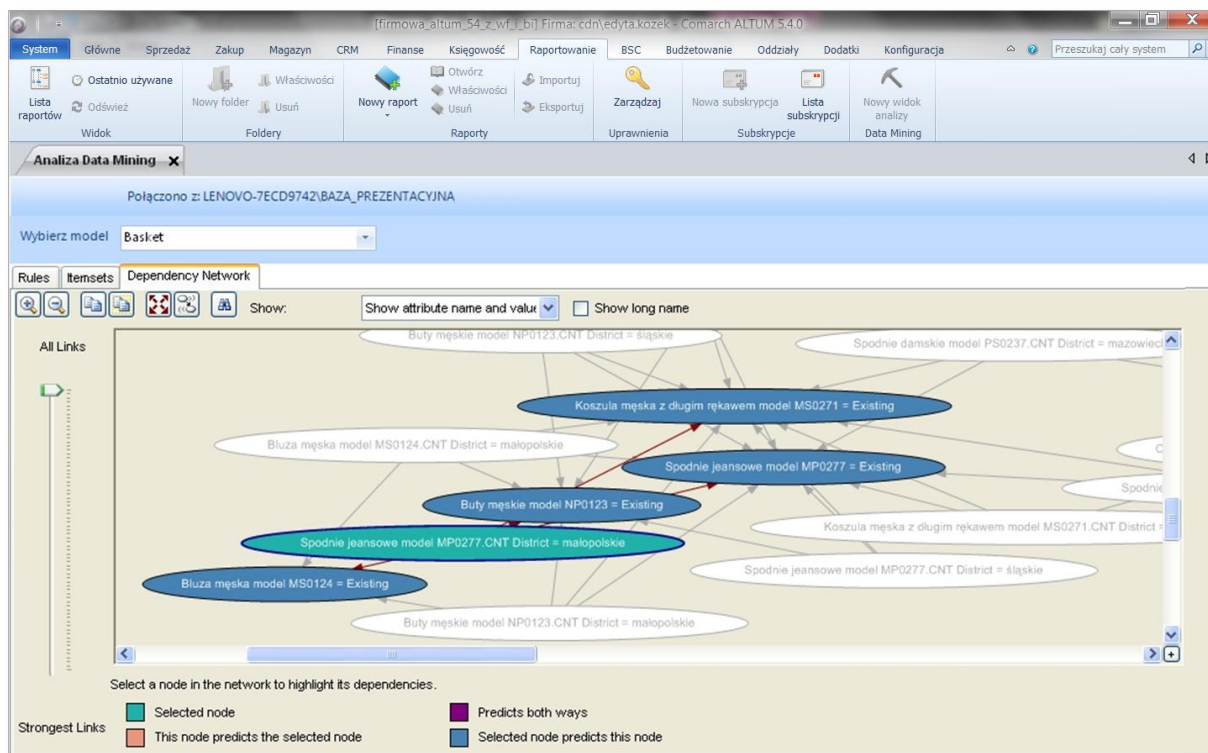
Funkcjonalność budżetowania porządkuje realizację strategicznych celów i efektywne wykorzystanie zasobów. Przygotowanie budżetu odbywa się w nowoczesnym narzędziu będącym integralną częścią systemu Comarch ERP Altum. Możliwe jest tworzenie budżetu w różnych wariantach, np. optymistycznym, realistycznym, pesymistycznym. Dostęp do poszczególnych części stworzonego

budżetu mają tylko wybrane osoby. Wgląd do danych bieżących pozwala monitorować stopień realizacji budżetu. Dzięki poglądowi na sytuację obecną możemy prognozować wyniki finansowe na przyszłe okresy.

9.7. Data Mining

Data Mining, czyli inaczej eksploracja danych, polega na „drażeniu” informacji, które nie są widoczne na pierwszy rzut oka, a mogą być użyteczne. Comarch ERP Altum pozwala na wykorzystanie dwóch typów analiz Data Mining, są nimi koszyk zakupów oraz prognoza sprzedaży.

Analiza koszyka zakupów polega na analizie danych pochodzących ze sprzedaży i opisujących zakupy realizowane przez klientów. Celem tej analizy jest znalezienie naturalnych wzorców zachowań klienta poprzez analizę powiązań między sprzedażą produktów. Narzędzie Data Mining udostępnia tego typu informacje w czytelnej postaci diagramu. Połączenia między sprzedażą określonych produktów są prezentowane w formie strzałek. Na diagramie w prosty sposób można analizować siłę i kierunek tego typu związków. Znalezione wzorce mogą być następnie wykorzystane do opracowania akcji promocyjnych, organizacji półek w sklepie, bądź opracowania katalogów oferowanych produktów.



Analiza koszyka zakupów pozwala na zidentyfikowanie związków między sprzedażą poszczególnych produktów



Oprócz analizy struktury sprzedaży, Data Mining pozwala także na predykcję przyszłej wielkości sprzedaży. Prognoza wielkości sprzedaży oraz zysków ze sprzedaży jest działaniem umożliwiającym planowanie długofalowej strategii firmy. Sprzedaż odbywa się w zmiennych warunkach ekonomicznych, w obliczu różnych kampanii promocyjnych firm konkurencyjnych oraz innych czynników losowych determinujących zysk ze sprzedaży oraz wielkość sprzedaży. Dzięki zaimplementowanemu w Comarch ERP Altum algorytmowi predykcji opartemu o drzewa decyzyjne można przewidywać sprzedaż poszczególnych towarów/usług w przyszłości na podstawie danych z przeszłości. Wyniki analiz prezentowane są w przystępnej formie wykresu.

10. Workflow

Współczesne firmy działają w oparciu o procesy biznesowe, zawierające ich know-how i dające przewagę konkurencyjną na rynku. Platforma Comarch ERP Altum została wyposażona we wbudowane narzędzie Workflow, które pozwala na wpisanie tych procesów w pracę zarówno systemu, jak i ludzi. Użytkownik, korzystając z Edytora procesów, może stworzyć graficzny model procesu, co znacznie ułatwia jego późniejszą analizę, pozwala szybko wprowadzać modyfikacje oraz wychwytywać i poprawiać ewentualne niesprawności. Akcje inicjowane przez jednego z użytkowników automatycznie powodują konieczność reakcji ze strony innych osób biorących udział w danym procesie. Comarch ERP Altum pilnuje, aby wiadomość trafiła do odpowiedniego pracownika.



Zarządzanie stanami magazynowymi - przykładowy proces możliwy do zautomatyzowania w Workflow

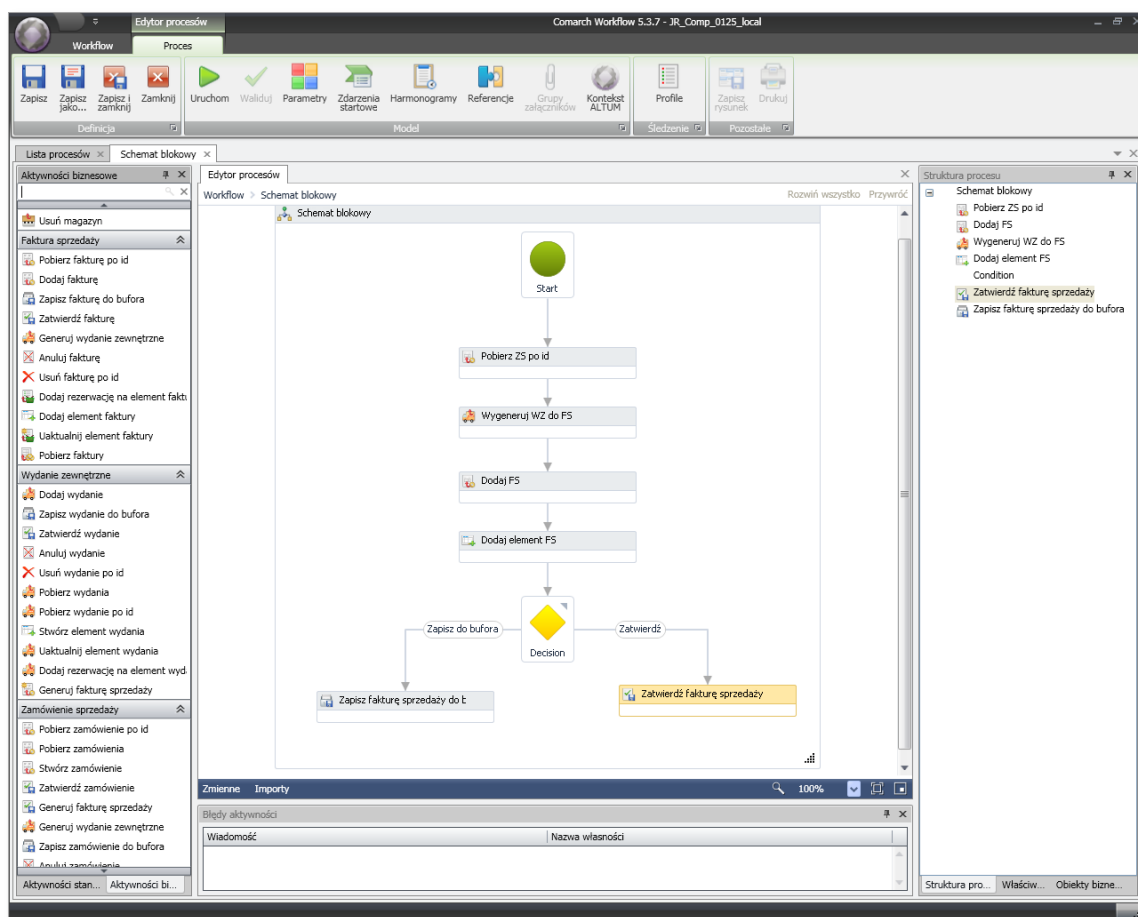
Narzędzie Workflow pozwala modelować procesy o różnym stopniu skomplikowania, od prostych działań operacyjnych, po rozbudowane, wielowariantowe scenariusze biznesowe. Rozwiązanie cechuje się otwartą architekturą. Procesy biznesowe mogą łączyć w sobie elementy z wewnątrz firmy, np. bazować na danych z różnego rodzaju aplikacji wykorzystywanych w przedsiębiorstwie, ale także mogą odnosić się do elementów zewnętrznych. W efekcie Workflow pozwala na poprawę komunikacji pomiędzy pracownikami, jak również z dostawcami i odbiorcami. Dzięki narzędziu firma może zautomatyzować wiele operacji, które do tej pory pochłaniały cenny czas pracy personelu. Główne korzyści, jakie daje wykorzystanie możliwości Workflow, to m.in.:

- Wpisanie know-how firmy bezpośrednio w system i usprawnienie przebiegu dowolnych procesów biznesowych,
- Zawsze aktualne informacje na temat etapu pracy poszczególnych pracowników dzięki przypomnieniom i alertom wysyłanym przez system,
- Odciążenie pracowników dzięki automatyzacji rutynowych, powtarzających się czynności,
- Usprawnienie projektowania i modelowania procesów dzięki graficznemu interfejsowi edytora Workflow,
- Redukcja liczby pomyłek i opóźnień, co obniża koszty we wszystkich obszarach biznesowych.

10.1. Edytor procesów

Edytor procesów jest przystępną w obsłudze platformą do budowania, monitorowania oraz harmonogramowania procesów biznesowych w oparciu o intuicyjny wygląd, szereg aktywności oraz możliwość użycia własnych bibliotek. Bogata struktura procesów pozwala użytkownikom na dowolność w realizacji złożonych scenariuszy biznesowych jak i elementów zakupowych, sprzedażowych lub posprzedażowych.

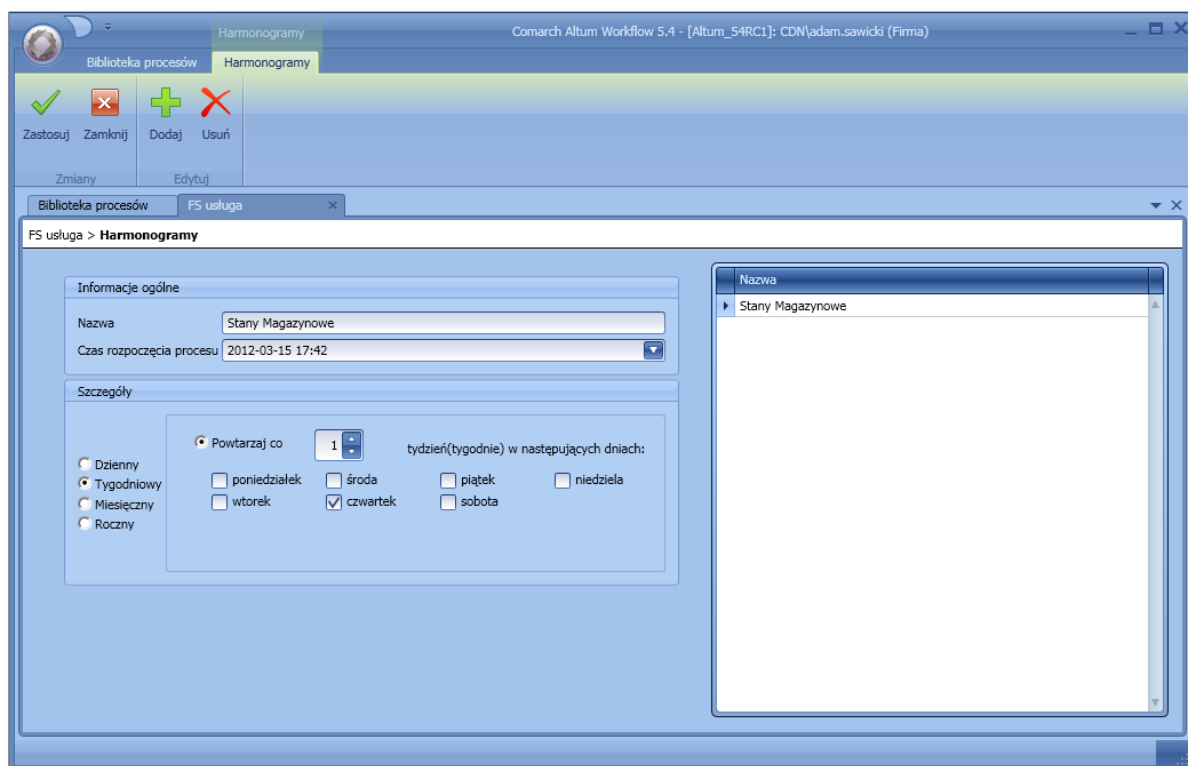
Edytor procesów pozwala na import predefiniowanych procesów udostępnianych wraz z Comarch ERP Altum, ale także na ich modyfikowanie oraz dodawanie nowych. Definiowanie nowego procesu odbywa się z wykorzystaniem diagramu, który jest zbudowany z zestawu aktywności oraz zależności między nimi. Użytkownik wskazuje, w jakiej sytuacji ma być uruchamiany proces, definiując zdarzenie startowe, a następnie decyduje o sposobie śledzenia realizacji procesu oraz ustala konkretne działania, które w ramach procesu będą wykonywane. W zależności od potrzeb, procesy mogą opierać się o wieloetapowe ścieżki decyzyjne, a poszczególne ich etapy dotyczą ściśle zdefiniowanych osób w firmie.



Przykładowy diagram procesu biznesowego w Edytorze procesów

W narzędziu Workflow udostępniono możliwość wprowadzenia tłumaczeń procesów do praktycznie każdego języka, dlatego użytkownik będzie w stanie stworzyć uniwersalne procesy w zależności od kraju pochodzenia klienta, np. wysyłać maile do klientów w różnych krajach. Funkcjonalność znajdzie zastosowanie zarówno w przypadku firm posiadających oddziały poza Polską, jak i firm współpracujących z zagranicznymi kontrahentami.

Narzędzie harmonogramów pozwala na ściśle zdefiniowanie, kiedy dany proces ma być wywoływany.



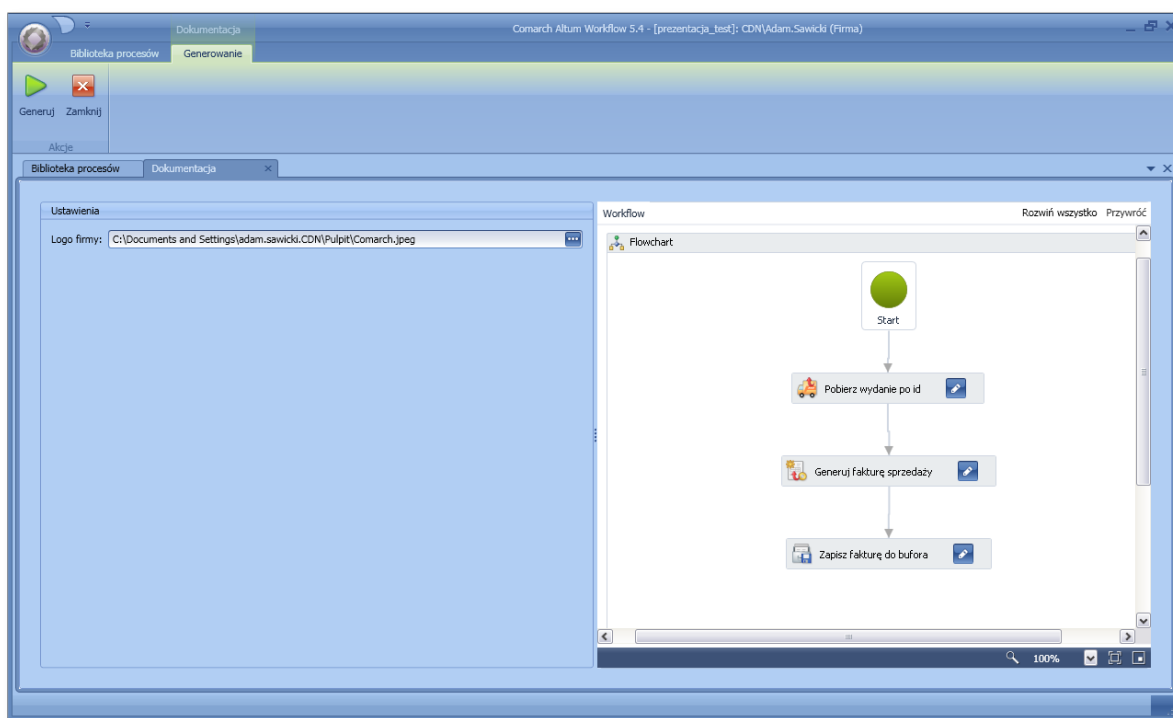
Definiowanie harmonogramu dla procesu

Oprócz definiowania i edycji procesów, Edytor procesów umożliwia także ich monitorowanie. Użytkownik z odpowiednimi uprawnieniami może śledzić uruchomione procesy, posegregowane według stanu oraz definicji procesu. Ma także możliwość analizy przebiegu procesu na diagramie oraz, w zależności od wybranego profilu śledzenia, może podejrzeć szczegóły wykonania procesu.



Przyciski monitorowania procesów

Funkcjonalnością ułatwiającą analizę wykorzystywanych w firmie procesów jest możliwość automatycznego generowania dokumentacji procesów. System umożliwia wygenerowanie dokumentacji dowolnego procesu, stworzonego lub zaimportowanego do Workflow. Dzięki dokumentacji pracownicy o odpowiednich uprawnieniach mogą łatwo zapoznać się z logiką działania poszczególnych procesów.



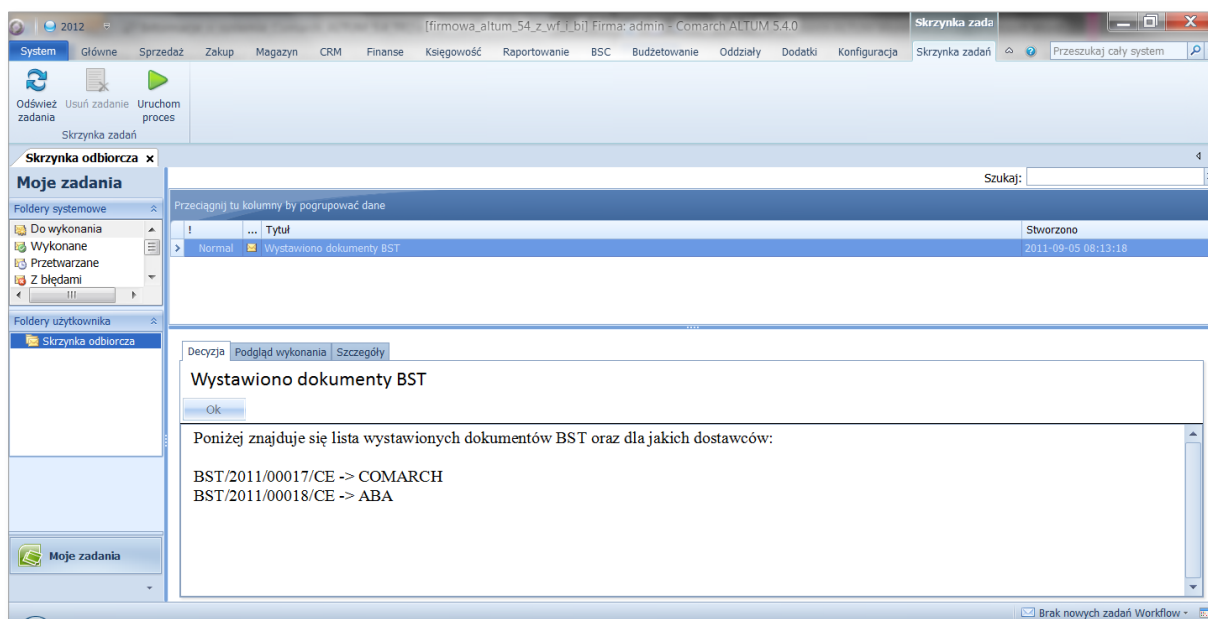
Okno generowania dokumentacji procesu

10.1. Skrzynka zadań

Praca na procesach odbywa się z wykorzystaniem Skrzynki Zadań przypisanej do danego pracownika. Narzędzie jest platformą komunikacji systemu z użytkownikiem – za jego pośrednictwem zadania w ramach procesów są przydzielane właściwym osobom. Z poziomu Skrzynki zadań użytkownik może

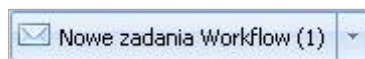
sterować przebiegiem procesu w przydzielonym mu zakresie. W efekcie pracownik od razu widzi, kiedy powinien wykonać konkretne działanie.

Skrzynka zadań jest zbudowana podobnie do standardowego programu pocztowego, tak aby ułatwić użytkownikowi korzystanie z niej. Zadania, które do niej trafiają z wyglądu przypominają wiadomości e-mail.



Widok Skrzynki zadań pracownika

Użytkownik pracujący w systemie Comarch ERP Altum jest informowany o nowych zadaniach nie tylko z poziomu Skrzynki zadań, ale także z każdego innego miejsca w systemie, za pomocą powiadomień pojawiających się w prawej części dolnego paska.



Powiadomienia skrzynki zadań

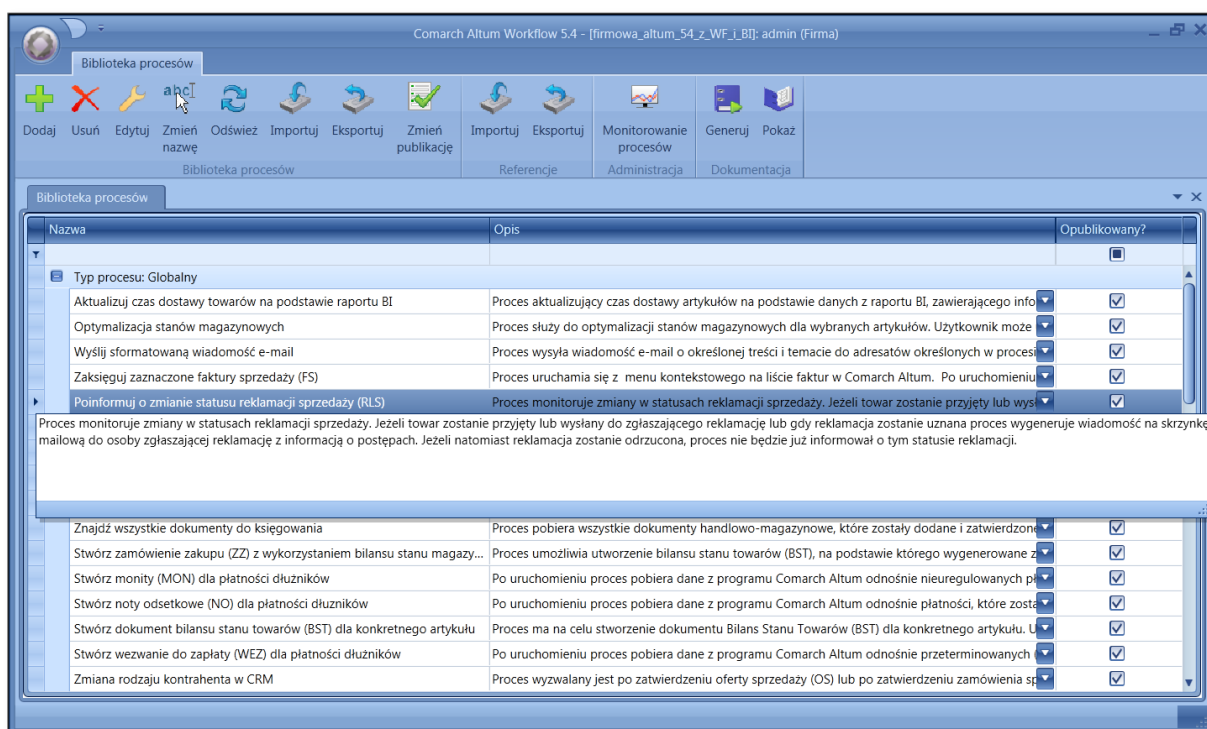
Z poziomu Skrzynki zadań możliwe jest także uruchamianie wykonania nowych procesów. Jeśli wymagają one podania dodatkowych wartości, np. danych wejściowych (konkretny dokument, kontrahent, towar itp.), użytkownik jest proszony o ich wpisanie. Skrzynka zadań pozwala także na monitorowanie wykonania procesu.

Workflow pozwala na tworzenie skrótów do procesów na pulpicie Comarch ERP Altum. Mechanizm został opisany w rozdziale 2.1.1.

10.2. Predefiniowane procesy standardowe

Wraz z systemem Comarch ERP Altum otrzymują Państwo dostęp do kilkudziesięciu predefiniowanych, gotowych do zastosowania procesów dotyczących różnych obszarów działania firmy, z których może skorzystać w niezmienionej formie, lub dostosować je do własnych potrzeb. Należą do nich np.:

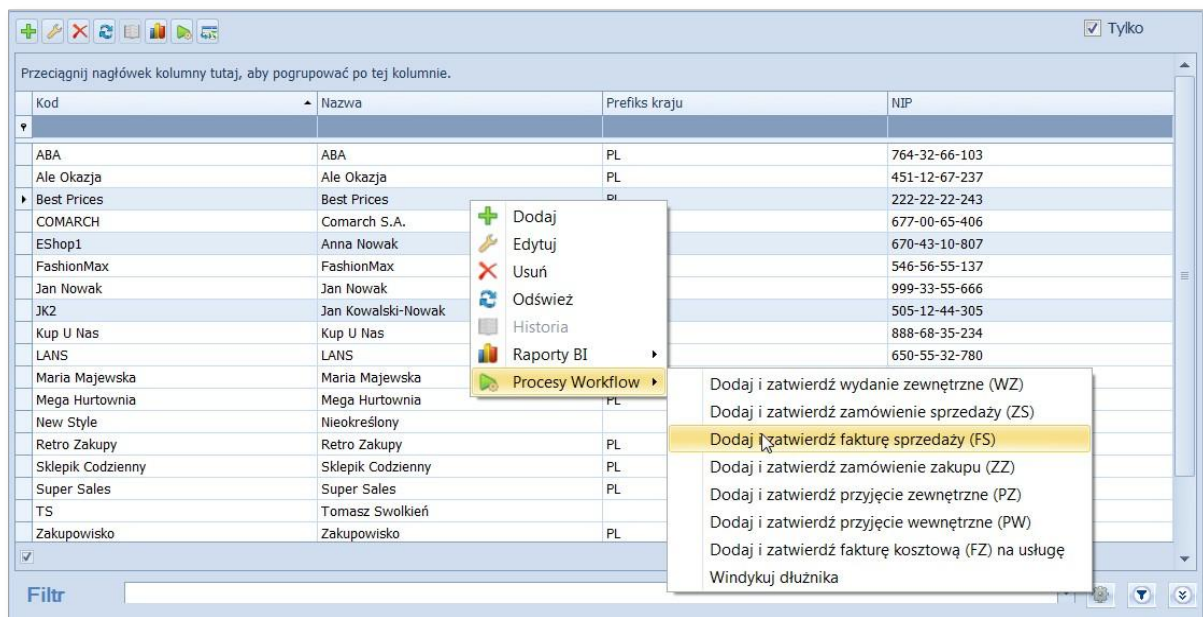
- Optymalizacja stanów magazynowych,
- Informowanie o opóźnieniach w płatnościach na podstawie danych z raportów Business Intelligence,
- Informowanie o kontrahentach z przekroczonym limitem kredytowym,
- Znajdowanie wszystkich dokumentów do zaksięgowania,
- Tworzenie wezwań do zapłaty dla dłużników,
- Informowanie o zmianie stanu reklamacji.



Edytor procesów – lista predefiniowanych procesów oraz opis wybranego procesu

10.3. Kontekstowość Workflow

Niezwykle przydatną funkcjonalnością Workflow jest możliwość definiowania procesów kontekstowych. Na etapie definiowania procesu przypisuje się mu typ obiektu Comarch ERP Altum, w kontekście którego proces ma być uruchamiany. Może to być np. kontrahent czy też towar. Dzięki tej opcji możliwe jest uruchamianie procesu, np. dla kilku wybranych kontrahentów, bezpośrednio z poziomu otwartej w Comarch ERP Altum listy. Znacznie ułatwia to codzienną pracę użytkowników.



Kontekstowe uruchomienie procesu z poziomu listy kontrahentów

10.4. Współpraca z Business Intelligence

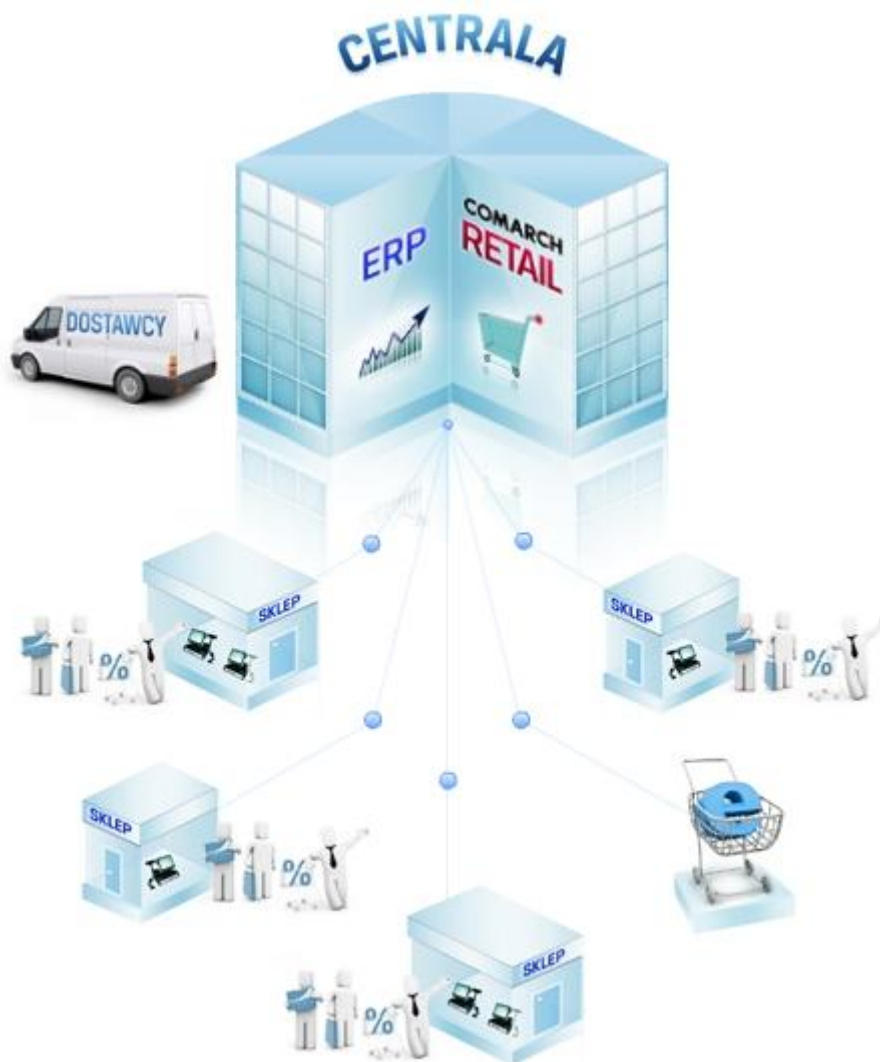
Rozwiązanie Workflow współpracuje z narzędziem analitycznym Business Intelligence. Procesy mogą opierać się o dane z raportów BI. Jest to istotą tzw. inteligentnej automatyzacji procesów biznesowych, a więc uzależnienia konkretnych ścieżek postępowania w ramach procesu od aktualnych danych. Dzięki temu Comarch ERP Altum inteligentnie reaguje na sytuację w firmie i dostosowuje do niej właściwe kroki.

11. Dodatki

Standardową funkcjonalność Comarch ERP Altum rozszerza zestaw dodatków, współpracujących z platformą i pozwalających m.in. na zarządzanie siecią sklepów, prowadzenie handlu internetowego (zarówno B2C, jak i B2B), wykorzystanie możliwości aplikacji mobilnych oraz tworzenie kopii bezpieczeństwa danych.

11.1. Comarch ERP Retail

Comarch ERP Retail jest rozwiązaniem dedykowanym do kompleksowego zarządzania siecią sprzedaży detalicznej na wszystkich poziomach organizacyjnych w ramach struktury sieci. Comarch ERP Retail cechuje otwartość, czyli możliwość integracji z innymi rozwiązaniami. System jest dopełnieniem funkcjonalności Comarch ERP Altum dla firm posiadających wiele punktów sprzedaży.



Comarch ERP Retail to szybka i ergonomiczna wymiana dokumentów handlowych i magazynowych na linii centrala sieci - zaplecze sklepu - punkt sprzedaży. Dokumenty generowane przez sklepy przesyłane są w procesie synchronizacji do centrali, gdzie są od razu widoczne.



11.1.1. Centrala

Comarch ERP Retail Centrala jest narzędziem wykorzystywanym w centrali sieci detalicznej, gdzie spływają wszystkie niezbędne informacje z pojedynczych placówek sprzedażowych. Centrala umożliwia globalne zarządzanie polityką cenową i rabatowo-promocyjną, a także z jej poziomu definiowany jest zakres uprawnień i obowiązków dla pracowników poszczególnych sklepów, zapewniając efektywną realizację procesów specyficznych dla branży detalicznej. Ponadto z poziomu centrali w sposób automatyczny tworzone są plany zatowarowania sklepów uwzględniające szereg parametrów, np. sezonowość sprzedaży.

11.1.2. Sklep

W ramach Sklepu wyróżnia się aplikacje Comarch ERP Retail BackOffice (zaplecze sklepu) oraz Comarch ERP Retail POS (Punkt Obsługi Sprzedaży).

Comarch ERP Retail BackOffice to narzędzie usprawniające zarządzanie pojedynczym sklepem w ramach sieci. Stanowi idealne i bezpieczne połączenie pomiędzy punktami sprzedaży (POS), a Centralą, pozwalając na sprawny przepływ informacji i wymianę dokumentów. Comarch ERP Retail BackOffice posiada funkcjonalności pozwalające m.in. na:

- Wysyłanie zamówień do centrali lub bezpośrednio do dostawców.
- Przyjmowanie towarów z centrali firmy lub bezpośrednio od dostawców
- Kontrolę przepływu środków pieniężnych,
- Przeprowadzenie inwentaryzacji bez konieczności przerywania sprzedaży,
- Przydzielanie pracownikom sklepu odpowiednich uprawnień.

Comarch ERP Retail POS to nowoczesne, zintegrowane narzędzie wyposażone w intuicyjny i ergonomiczny interfejs współpracujący z ekranami dotykowymi. Aplikacja pozwala na szybką i profesjonalną obsługę klientów przy stanowisku kasowym, m.in. dzięki wbudowanym funkcjonalnościom takim, jak: bieżące sprawdzanie dostępności towarów w innych sklepach, sprzedaż poniżej stanu czy możliwość otwarcia kilku paragonów jednocześnie, co wyklucza konieczność usuwania niedokończonych w danym momencie transakcji. Na bezpieczeństwo sprzedaży mają również wpływ mechanizmy typu fraud detection, pozwalające na zapobieganie nadużyciom zarówno po stronie klientów, jak i personelu sklepu. Sprzedawca może w każdym



momencie sprawdzić w systemie wygląd danego towaru oraz porównać zdjęcie z aktualnie sprzedawanym artykułem, a jedynie kierownik sklepu może anulować wcześniej wprowadzone transakcje.

Kod	Nazwa	Cena...	Ilość	Wartość	Rabat (%)
300-01	Torebka 300-01	288,55	1,0000	288,55	0,00%
500-01	Koszula 500-01	71,05	1,0000	71,05	0,00%
100-01	Czułenko 100-01	288,55	1,0000	288,55	0,00%
207-03	Kurtka 207-03	477,05	1,0000	477,05	0,00%

Cecha	Wartość
Rozmiar	38
Kolor	Czarny

Artykuł
Kod: _____ Jednostki: sztuka

Kontrahent
Kod: COMARCH Nazwa: Comarch S.A.
NIP: 677-00-65-406 Adres: Al. Jana Pawła II 39A

Widok paragonu w Comarch ERP Retail POS

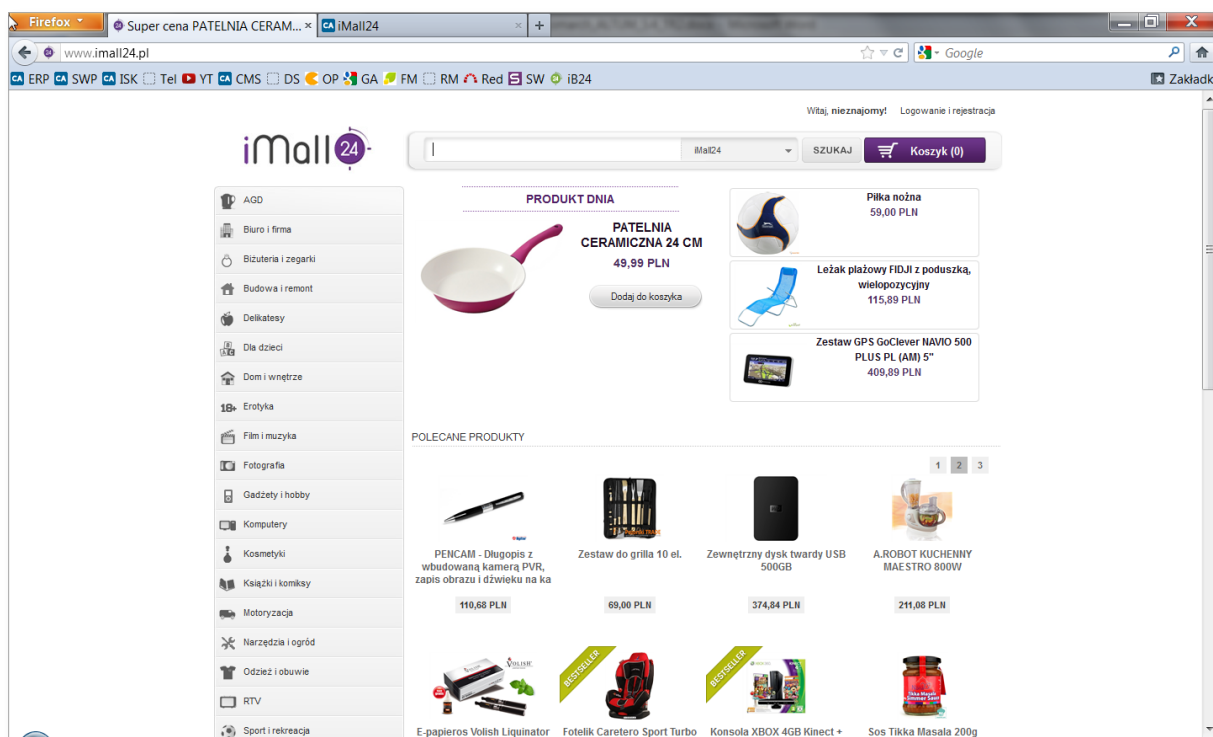
11.1.3. Automatyczna aktualizacja

Comarch ERP Retail został wyposażony w mechanizm automatycznej aktualizacji (tzw. autoupgrade) całej instalacji – od Centrali, poprzez Oddziały (sklepy) a kończąc na POS. Zarządzanie taką aktualizacją odbywa się za pomocą prostych ekranów, z poziomu których dostępna jest pełna kontrola przebiegu aktualizacji oprogramowania na poszczególnych stanowiskach. Oczywiście w ramach tej funkcjonalności, obsłużony został mechanizm automatycznego wykonywania kopii zapasowej bazy danych (Centrali oraz BackOffice), dla której wykonywana jest aktualizacja. Dzięki tym możliwościom otrzymujemy narzędzie do sprawnej i szybkiej aktualizacji całej instalacji z poziomu centrali, z zachowaniem wszelkich wymogów bezpieczeństwa i zapewniającym spójność bazy danych po konwersji na nowe wersje systemu.

11.2. iMall24

Comarch ERP Altum współpracuje z iMall24 - pierwszą w Polsce wirtualną galerią handlową. Jest to zbiór sklepów i firm handlowo-usługowych w Internecie, w którym każdy może znaleźć to, czego potrzebuje, porównać wiele ofert, korzystać z promocji i kupować swoje ulubione produkty po najniższych cenach. Każdy Klient korzystający z systemu Comarch ERP Altum może bez żadnych opłat udostępniać swoją ofertę asortymentową do sprzedaży w iMall24.

iMall24 to dodatkowy, darmowy kanał dotarcia do nowych klientów. Można powiedzieć, że jest to wirtualny sprzedawca, który pracuje 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Oferta udostępniana w iMall24 jest promowana i pozycjonowana przez Comarch, co gwarantuje Państwu maksimum korzyści przy minimalnych nakładach pracy.



Strona główna www.iMall24.pl

11.3. Comarch ERP e-Sklep

Comarch ERP e-Sklep pozwala w atrakcyjny sposób prezentować ofertę handlową firmy szerokiemu gronu potencjalnych Klientów. Dzięki pełnej integracji z platformą Comarch ERP Altum Użytkownik może udostępniać produkty do sprzedaży w sklepie internetowym z poziomu systemu. Nie ma potrzeby ręcznego wprowadzania opisu produktu, jego zdjęcia, informacji o dostępności itd. Tego

typu dane są pobierane do sklepu internetowego z platformy Comarch ERP Altum, co oszczędza czas i zmniejsza ryzyko popełnienia błędów. Zamówienia składane w sklepie internetowym są od razu widoczne w Comarch ERP Altum i mogą być natychmiast przetwarzane. Szybkość transakcji wpływa na zwiększenie satysfakcji Klienta.



Wygląd jednego ze sklepów internetowych działających w oparciu o iSklep24

Zarządzanie wyglądem sklepu nie wymaga wiedzy informatycznej. Panel administracyjny pozwala na stworzenie oraz łatwe modyfikowanie układu graficznego czy też architektury informacji prezentowanych w sklepie.

Comarch ERP e-Sklep jest w pełni zintegrowany z popularnymi porównywarkami cen oraz serwisami aukcyjnymi. Integracja z Allegro umożliwia aktywne uczestnictwo w największym obecnie centrum sprzedaży w Internecie, dzięki czemu łatwo można wygenerować dodatkowy zysk i promować swoją ofertę w sieci. Interfejs Comarch ERP e-Sklep został przygotowany tak, aby bezpośrednio z aplikacji była możliwość nieograniczonego wystawiania i edycji aukcji na Allegro. Po zakończeniu danej aukcji istnieje możliwość automatycznego wygenerowania zamówienia oraz utworzenia konta w sklepie dla zwycięzcy. Skutecznym sposobem na dodatkową promocję sklepu internetowego jest integracja z największymi na rynku porównywarkami cen takimi jak Ceneo.pl, Skąpiec.pl, Nokaut, Radar, okazje.info, sklepy24.pl.

W Comarch ERP e-Sklep kupujący ma możliwość wybrania sposobu płatności takich jak gotówka, przelew tradycyjny, czy płatności online. Sklep pozwala na zdefiniowanie, czy płatność ma być pobrana przy odbiorze towaru, czy też ma zostać dokonana przedpłata.

11.4. Comarch ERP Pulpit Kontrahenta

Współpraca ze stałymi partnerami biznesowymi może przebiegać sprawniej dzięki wykorzystaniu rozwiązania typu B2B (Business to Business) – Comarch ERP Pulpit Kontrahenta. Jest to aplikacja, dzięki której uprawnieni kontrahenci mogą za pośrednictwem przeglądarki internetowej sprawdzać dostępność towarów, składać zamówienia on-line, śledzić status złożonych przez siebie zamówień oraz stan płatności. Rozwiązanie umożliwia stały dostęp do informacji na temat czasu dostaw, a także wykorzystanego oraz pozostałego do wykorzystania limitu kredytowego. Wykorzystanie Comarch ERP Pulpit Kontrahenta zmniejsza koszty obsługi zamówień, ponieważ czynności związane ze złożeniem zamówienia oraz odpowiedzialność za jego poprawność przenoszone są na kontrahenta.

Comarch ERP Pulpit Kontrahenta korzysta z danych zapisanych w systemie Comarch ERP Altum. Dzięki temu dane o produktach nie muszą być wprowadzane do aplikacji ręcznie. Rozwiązanie zapewnia pełne bezpieczeństwo i poufność wymienianych informacji.

Comarch ERP Pulpit Kontrahenta

Comarch ERP Pulpit Kontrahenta to rozwiązanie elastyczne. Zawartość prezentowanych Klientowi danych zależy od ustawień konfiguracyjnych po stronie systemu Comarch ERP Altum. Odbywa się to na zasadzie nadawania odpowiednich ról i uprawnień osobom wskazanym przez Klienta. Możliwe jest określenie, który Klient jakie towary widzi, a także jakie ceny są mu prezentowane.

Platforma Comarch ERP Pulpit Kontrahenta pozwala na współpracę nie tylko z kontrahentami posługującymi się językiem polskim, ale także angielskim, amerykańskim, niemieckim, francuskim, rosyjskim czy ukraińskim. W efekcie możliwa jest obsługa w tej formie kontrahentów działających w wielu krajach.



Logowanie

Firma:

Pracownik:

Hasło:

Pulpit Kontrahenta

Witamy w Pulpicie Kontrahenta
Oddajemy w Państwa ręce moduł stworzony do zdalnej pracy w Państwa systemie Comarch ALTUM. Wszelkie uwagi i sugestie dotyczące funkcjonowania Pulpitu Kontrahenta prosimy przysyłać na adres [Asysty technicznej Comarch ALTUM](#).

Comarch ALTUM - Pulpit Kontrahenta 5.4, Copyright © 1996 - 2012 Comarch S.A.

Okno logowania do Comarch ERP Pulpit Kontrahenta z widocznymi wersjami językowymi

11.5. Comarch ERP Rozwiązania Mobilne

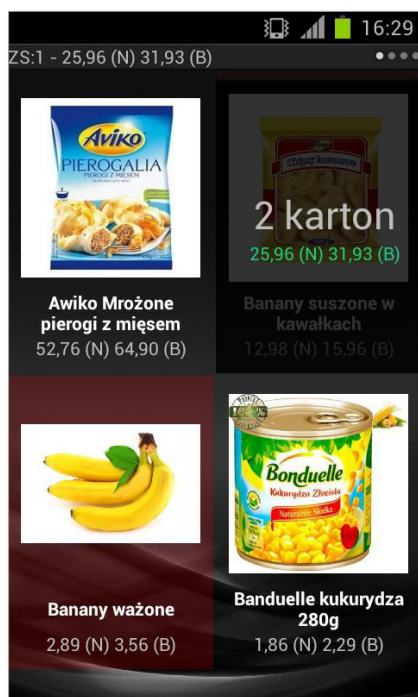
Comarch ERP Rozwiązania Mobilne to pakiet narzędzi współpracujących z Comarch ERP Altum i wspierających działania pracowników za pomocą urządzeń mobilnych (telefonów komórkowych, smartphonów, tabletów, kolektorów danych wyposażonych w czytniki kodów kreskowych). Główne korzyści z wykorzystania aplikacji uzyskują: działy handlowe oraz pracownicy magazynów. Menadżerowie mogą skutecznie zarządzać, a handlowcy sprawnie realizować swoje zadania przebywając poza biurem. Comarch ERP Rozwiązania Mobilne wspierają również pracę w obszarze magazynu oraz zmniejsza koszty funkcjonowania działu logistyki. Poprzez możliwość integracji aplikacji z zintegrowanym systemem ERP firma może osiągnąć cały wachlarz korzyści biznesowych w różnych obszarach zarządzania.

W skład pakietu wchodzi trzy aplikacje:

- Comarch ERP Mobilny Sprzedawca – aplikacja dla mobilnych przedstawicieli handlowych; dostępne wersje na platformy Windows Mobile oraz Android,
- Comarch ERP Mobilny Magazynier w wersjach online oraz offline,
- Comarch ERP Mobilny BI.

11.5.1. Comarch ERP Mobilny Sprzedawca

Comarch ERP Mobilny Sprzedawca to mobilne wsparcie dla rozległych działań sprzedażowych i marketingowych. Jest on nieocenioną pomocą w codziennej pracy przedstawiciela handlowego. Aplikacja bazuje na najnowszych technologiach i przeznaczona jest na urządzenia przenośne, takie jak smartfony, czy palmtopy. Comarch ERP Mobilny Sprzedawca jest w pełni zintegrowany z systemem Comarch ERP Altum. Dzięki temu przedstawiciel handlowy z dowolnego miejsca może mieć dostęp do danych zgromadzonych w systemie.



Comarch ERP Mobilny Sprzedawca - Widok listy towarów w postaci katalogu zdjęć

11.5.2. Comarch ERP Mobilny Magazynier

Platforma Comarch ERP Altum współpracuje z urządzeniami mobilnymi typu kolektory danych. Dzięki ich wykorzystaniu magazynier ma zawsze dostęp do aktualnych informacji dotyczących stanów magazynowych, rezerwacji, braków oraz ilości zamówionych towarów. Aplikacja Comarch ERP

Mobilny Magazynier pozwala na sprawne zarządzanie dokumentami magazynowymi, poprawiając efektywność funkcjonowania magazynu. Użytkownik może także pracować w trybie off-line. Wówczas wystawione dokumenty są zapisywane na urządzeniu przenośnym, bez łączenia się z systemem. Synchronizacja z Comarch ERP Altum następuje po wybraniu odpowiedniej opcji w menu. Praca może odbywać się także w trybie online, wówczas dokumenty na linii Comarch ERP Mobilny Magazynier – Comarch ERP Altum są wymieniane w czasie rzeczywistym.



Comarch ERP Mobilny Magazynier – widok menu głównego

11.5.1. Comarch ERP Mobilny BI

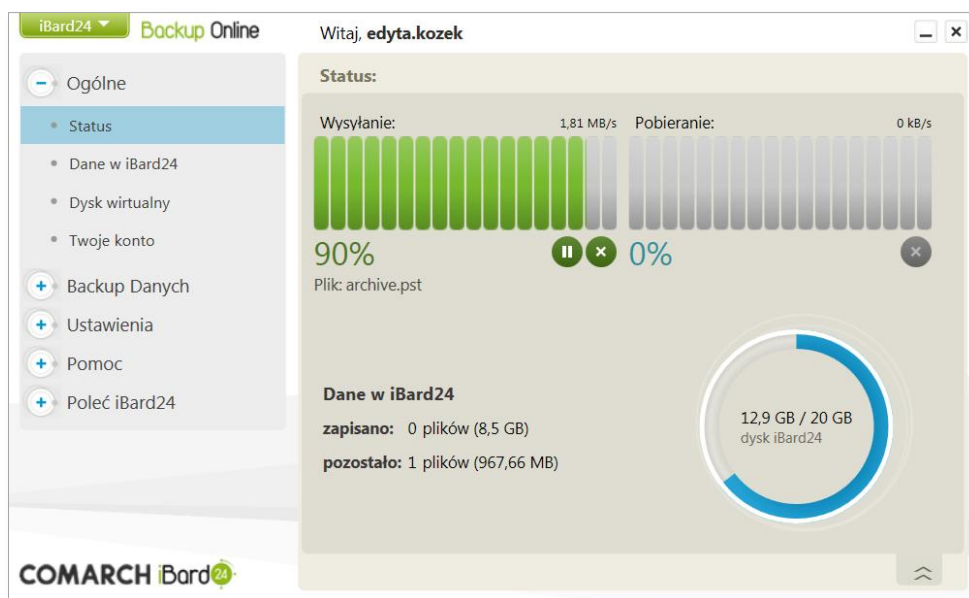
Profesjonalny menadżer nie może pozwolić sobie na brak informacji dotyczących sytuacji w firmie nawet wtedy, kiedy przebywa poza nią. Z pomocą aplikacji Comarch ERP Mobilny BI dostęp do raportów i analiz Business Intelligence możliwy jest nie tylko w biurze, z poziomu systemu, ale także w dowolnym miejscu na ekranie urządzenia przenośnego. Umożliwia to kadrze zarządzającej bieżące monitorowanie danych dotyczących firmy, a w razie potrzeby szybką reakcję na pojawiające się problemy.

11.6. iBard24

Bezpieczeństwo firmowych danych to kwestia o najwyższym priorytecie. Aby te dane chronić, powinny być one na bieżąco archiwizowane. Bard24 Backup Online to innowacyjne rozwiązanie, dzięki któremu backup plików jest prosty i bezpieczny jak nigdy dotąd.



Narzędzie może być wykorzystywane do tworzenia kopii bezpieczeństwa danych różnego rodzaju, w tym baz firmowych Comarch ERP Altum. Korzystając z iBard24 zapewniają sobie Państwo ochronę przed ryzykiem utraty danych. Automatyczna archiwizacja plików pochodzących z systemu gwarantuje spokój i gwarancje odzyskania danych w sytuacji awaryjnej.



Przejrzysty interfejs iBard24